

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

PROYECTO DE GRADO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

**INGENIERO GESTIÓN EMPRESARIAL.
INGENIERO COMERCIAL Y EMPRESARIAL ESPECIALIDAD
MARKETING.**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN
CENTRO DE DESARROLLO PARA NIÑOS CON CAPACIDADES
DIFERENTES (SÍNDROME DE DOWN)”**

PRESENTADO POR:

NATALI GRABRIELA LITUMA MENA.
MAYRA ALEXANDRA USCA IGUASNIA.
GIANELLA ILEANA LÓPEZ SUÁREZ.

**Guayaquil – Ecuador
2010**

DEDICATORIA.

Cada palabra escrita en este proyecto lleva un poquito de la luz de todos aquellos que de una u otra manera aportaron a su realización, pero existen personas que se dedicaron en cuerpo y alma a empujarme hacia este momento y que son los iluminadores de mi camino. Ellos que con su dedicación más que la mía propia han logrado formarme y apoyarme, para ellos que seguirán a mi lado forjando mi espíritu sin descansar, ha ellos que son la razón de mi esfuerzo constante, para usted Jeannette Mena, para usted Manuel Lituma, para ti Alheli Lituma, para ti Emili Lituma y para ti mi Dios.

¡A los 5 los amo!

Natali Gabriela Lituma Mena.

DEDICATORIA.

Dedico la tesis a Dios todo poderoso por ser mi guía constante en cada paso que doy, a mis Padres por ser ellos personas luchadoras y el sostén fundamental en mi trayectoria universitaria y quienes me han brindado todo el apoyo necesario para culminar con éxitos una etapa más de mi vida, a mis Hermanos y en especial a Josueth Emanuel que llego para enseñarme ser mejor ser humano y luchar por lo que uno quiere y sobre todo para tener la iniciativa de realizar este proyecto.

Mayra Alexandra Usca Iguasnia.

DEDICATORIA.

A MIS PADRES.

Gianella López Suárez

AGRADECIMIENTO.

Este proyecto no podría ser lo que es sin la ayuda incondicional de nuestras familias y amigos. Pero siempre existen personas que se destacan y esas personas son mi muy querida amiga Mayra Usca que ha logrado cambiarme el destino y ha sabido aceptarme con locuras, desaciertos y tristezas; la Ing. María Eugenia Zambrano Verduga que sin obligación alguna paso junto a nosotras las noches y tardes buscando la manera de ayudarnos; la Lcda. Cecilia Bejarano Fernández que en un solo día nos ilumino el proyecto; la Tec. Sup. Alheli Lituma que puso a nuestra disposición su creatividad y apoyo; Al Ing. Nelson Layedra por su guía y paciencia; y sobre todo a aquellos que no creyeron que lograríamos el éxito.

Natali Gabriela Lituma Mena.

AGRADECIMIENTO.

A Dios por ser el forjador de todas las ideas plasmadas en el proyecto, habernos guiado por el sendero adecuado y permitido que culminemos con éxito, a mi Familia por ser parte fundamental de mi vida, a mis Amigas Natali Lituma por ser una persona incondicional en momentos difíciles y María Eugenia Zambrano por ayuda ilimitada. Que Dios sea la persona encargada de pagar toda la ayuda brindada.

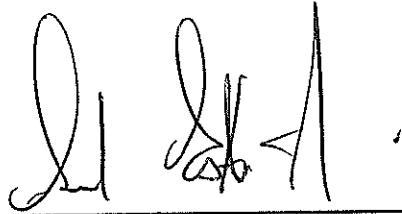
Mayra Alexandra Usca Iguasnia.

AGRADECIMIENTO.

A MIS PADRES.

Gianella López Suárez

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.



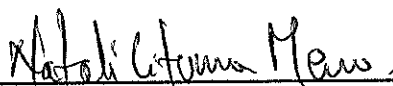
Econ. Leonardo Mario Estrada Aguilar
Presidente Tribunal.



Ing. Nelson Rodrigo Layedra Quinteros
Director de Tesis.

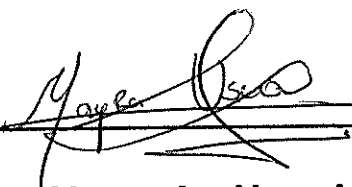
DECLARACIÓN EXPRESA.

La responsabilidad del contenido y los resultados obtenidos en esta Tesis de Grado, corresponden exclusivamente a los autores; y el Patrimonio Intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL (ESPOL).



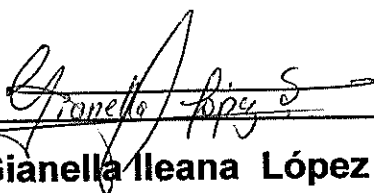
Natali Gabriela Lituma Mena.

0922963533



Mayra Alexandra Usca Iguasnia.

0926206038



Gianella Ileana López Suárez

0925775439

ÍNDICE GENERAL.

	Dedicatoria.....	II
	Agradecimiento.....	V
	Tribunal de Graduación.....	VIII
	Declaración Expresa.....	IX
	Índice General.....	X
	Índice Tabla.....	XV
	Índice Dibujos.....	XVI
	Índice de Gráficos.....	XVII
	Índice de Anexos.....	XVIII
	CAPÍTULO 1.	
	INTRODUCCION	
1.1	Antecedentes.....	20
1.1.1	El Síndrome de Down.....	20
1.1.2	Reseña Histórica.....	24
1.1.2.1	El Servicio en el Mundo.....	24
1.1.2.1.1	Nivel Local	24
1.1.2.1.2	Nivel Mundial	26
1.2	Características del Servicio.....	27

1.3	Alcances.....	28
1.4	Objetivo General.....	29
CAPITULO 2. ESTUDIO ORGANIZACIONAL, LEGAL Y DE MERCADO.		
2.1.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	32
2.1.1.	Nombre del negocio, Slogan y logotipo.....	33
2.1.2.	Misión.....	34
2.1.3.	Visión...	34
2.1.4.	Programa de Mercadotecnia.....	35
2.1.5.	Organigrama.....	36
2.1.6	F.O.D.A. del Proyecto.....	39
2.2.	ESTUDIO LEGAL.....	42
2.2.1.	Dirección de Uso de Espacio de Vía Publica.....	42
2.2.2.	Requisitos para RUC.....	43
2.2.3.	Requisitos para Patente.....	43
2.2.4.	Requisito para Certificado del Benemérito Cuerpo De Bomberos.....	44
2.2.5.	Autorización para el funcionamiento de centros de desarrollo infantil públicos y privados	45
2.3.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANALISIS.....	50
2.3.1.	Perspectiva.....	50
2.3.2.	Planteamiento del Problema.....	51
2.3.3.	Selección del Tamaño de la Muestra.....	51

2.3.4	Encuesta	53
2.3.4.1	Planificación y Diseño de Encuesta	53
2.3.4.2	Análisis de Resultados	56
2.3.4.3	Conclusiones de Investigación de Mercado	68
2.3.5.	MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP (BCG).....	69
2.3.6	MATRIZ DE IMPLICACION (Foot, Cone y Boldey).....	71
2.3.7	Segmentación del Mercado	72
2.3.7.1	Macro-segmentación	72
2.3.7.2	Micro-segmentación	72
2.3.8.	FUERZAS DE PORTER.....	74
2.3.9	MARKETING MIX.....	77
 CAPITULO 3. ESTUDIO TECNICO.		
3.1.	INVERSION EN EQUIPOS.....	80
3.1.1.	Inversión En Muebles Y Equipos De Oficina.....	80
3.1.2.	Inversión En Materiales Para Cada Área.....	81
3.2.	Determinación Del Tamaño Del Local.....	85
3.2.1.	Alquiler & Arrendamiento.....	85
3.3.	Proceso Cualitativo Del Modelo De Enseñanza...	86
3.3.1.	DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO TERAPÉUTICO	87
3.3.1.1.	Departamento De Bienestar Social.....	88

3.3.1.2.	Área Terapéutica.....	89
3.3.1.3.	Formación Integral.....	94
3.3.1.4	Artes Especiales.....	95

**CAPITULO 4.
ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA.**

4.1.	INVERSIÓN.....	97
4.1.1.	Inversión Inicial.....	97
4.1.2	Inversiones en Activos Fijos.....	98
4.1.2.1.	Equipos y Muebles de Oficina.....	99
4.1.2.2.	Locales y Terrenos.....	100
4.1.2.3.	Materiales a Utilizar.....	100
4.1.2.4	Inversión en Materiales.....	103
4.1.3.	Inversión para la constitución de la compañía.....	103
4.1.4.	Gastos por Servicios Básicos.....	105
4.1.5.	Gastos Inicial en Publicidad.....	105
4.2.	PATRIMONIO.....	106
4.2.1.	Capital Social.....	106
4.3.	FINANCIACION INICIAL.....	107
4.4.	PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	108
4.5.	PRESUPUESTO DE EGRESOS.....	109

4.5.1.	Gastos de Personal.....	109
4.5.2.	Gastos de Administrativos.....	110
4.5.3.	Gastos de Servicio y Publicidad.....	111
4.5.4.	Gastos Financieros.....	114
4.5.5.	Depreciación de Activos Fijos	114
4.6.	RESULTADOS Y SITUACION FINANCIERA ESTIMADOS.....	115
4.6.1.	Estado de Resultados.....	115
4.6.2.	Flujo de Caja (Cash Flow).....	115
4.7.	EVALUCACION FINANCIERA.....	116
4.7.1.	Modelo de Evaluación de Activos de Capital (CAPM).....	116
4.7.1.1.	Costo de la Deuda.....	117
4.7.2.	Calculo de la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR).....	118
4.7.3.	Valor Actual Neto (VAN).....	119
4.7.4.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	121
4.7.5.	Período de Recuperación de la Inversión (PAY BACK).....	122
4.8.	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	123
4.8.1	Análisis de Sensibilidad.....	123
	CONCLUSIONES.....	125
	RECOMENDACIONES.....	127
	BIBLIOGRAFIA.....	128

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 2.1.	Requisitos Tasa de Habilitación.....	43
Tabla 3.1.	Muebles y equipos de oficina.....	80
Tabla 3.2.	Materiales por área.....	81
Tabla 4.1.	Inversión Inicial.....	97
Tabla 4.2.	Muebles y Equipos de Oficina.....	99
Tabla 4.3.	Bienes Inmuebles.....	100
Tabla 4.4.	Materiales por Área.....	102
Tabla 4.5.	Inversión Inicial en Gastos de Constitución.....	104
Tabla 4.6.	Servicios Básicos.....	105
Tabla 4.7.	Gastos de Publicidad.....	105
Tabla 4.8.	Financiamiento.....	108
Tabla 4.9.	Tabla de Sueldos y Salarios.....	110
Tabla 4.10.	Gastos Administrativos.....	111
Tabla 4.11.	Gastos de publicidad anual.....	112
Tabla 4.12.	Amortización.....	113
Tabla 4.13.	Método de línea Recta.....	114
Tabla 4.14.	Análisis de Sensibilidad.....	124

ÍNDICE DE DIBUJOS.

Dibujo 1.1.	Cariotipo (conjunto de cromosomas de un individuo).....	20
Dibujo 1.2.	Trisomía Simple o Libre.....	21
Dibujo 1.3.	Traslocación.....	22
Dibujo 1.4.	Mosaicismo.....	23
Dibujo 1.5.	Capacitación Laboral.....	28
Dibujo 2.1.	Slogan del Centro de Desarrollo.....	33
Dibujo 2.2.	Logotipo del Centro de Desarrollo.....	34
Dibujo 3.1.	Colchonetas.....	82
Dibujo 3.2.	Colchoneta Multicolor.....	82
Dibujo 3.3.	Pelotas Terapéuticas Grandes.....	82
Dibujo 3.4.	Magneto De Números Y Signos.....	83
Dibujo 3.5.	Pesas.....	83
Dibujo 3.6.	Mesas.....	84
Dibujo 3.7.	Centro de Desarrollo huellas”.....	85
Dibujo 3.8.	Psicólogos.....	88
Dibujo 3.9.	Estimulación Temprana.....	89
Dibujo 3.10.	Área Terapéutica.....	90

Dibujo 3.11.	Natación como Deporte Motriz.....	91
Dibujo 3.12	Niño Hipotónico.....	92
Dibujo 3.13	Terapia de Lenguaje.....	93
Dibujo 3.14	Joven con SD Capacitándose.....	94
Dibujo 3.15	Niño con SD Dibujando.....	95
Dibujo 3.16	Niño con SD con Instrumento.....	95
Dibujo 4.1	Materiales a Utilizar.....	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 2.	Organigrama.....	38
Gráfico 2.1.	Existencia de Personas Discapacitadas.....	56
Gráfico 2.2.	Tipos de Discapacidad.....	57
Gráfico 2.3.	Tipo de Síndrome de Down.....	58
Gráfico 2.4.	Tipo de Sexo.....	59
Gráfico 2.5.	Edad de los niños con SD.....	60
Gráfico 2.6.	Asistencia a centros de Rehabilitación Física.....	61
Gráfico 2.7.	Asistencia a Centro de Estimulación Educativa.....	62
Gráfico 2.8.	Asistencia a educación Regular.....	63
Gráfico 2.9.	Función de Centro de Desarrollo.....	64
Gráfico 2.10	Disposición de inscripción.....	65

Gráfico 2.11.	Ubicación del Centro.....	66
Gráfico 2.12.	Disponibilidad de Pago.....	67
Gráfico2.13.	Matriz Boston Consulting Group (BCG).....	69
Gráfico 2.14.	Matriz de Implicación.....	71
Gráfico 2.15.	Las 5 Fuerzas de Porter.....	74
Grafico 3.1	Diagrama de Flujo Del Proceso Terapéutico.....	87

ÍNDICE DE ANEXOS.

Anexo 1.1.	Nacidos Vivos en el Canton Guayaquil.....
Anexo 1.2.	Nacidos Vivos En LA Provincia Del Guayas.
Anexo 2.1	Triptico.....
Anexo 2.2	Formulario de registro de patente.....
Anexo 2.3.	Diseño de Encuesta.....
Anexo 4.1	Detalle de los Activos Fijos.....
Anexo 4.2.	Detalle de suministros y Gastos Iniciales.....
Anexo 4.3.	Detalle de Gastos de Publicidad.....
Anexo 4.4.	Detalle de Capital Social.....
Anexo 4.5.	Proyección de Servicio para 5 años.....
Anexo 4.6.	Incremento de niños (1 AÑO) A.E.T.....
Anexo 4.7.	Incremento de niños (2 AÑO) A.E.T.....

Anexo 4.8.	Incremento de niños (3 AÑO) A.E.T.....
Anexo 4.9.	Incremento de niños y precio (4 AÑO).....
Anexo 4.10.	Incremento de niños (5 AÑO) A.E.T.....
Anexo 4.11.	Proyección de Sueldos y salarios.....
Anexo 4.12.	Proyección de Gastos Administrativos.....
Anexo 4.13.	Proyección de Gastos de Servicio.....
Anexo 4.14.	Estado de Resultado.....
Anexo 4.15.	Flujo de Caja.....
Anexo 4.16.	Beta y Rendimiento de Mercado.....
Anexo 4.17.	Detalle Riesgo País.....
Anexo 4.18.	Cálculo CAPM.....
Anexo 4.19.	Cálculo de la TMAR.....
Anexo 4.20.	Detalle del PAY BACK.....
Anexo 4.21.	Análisis de Sensibilidad.....

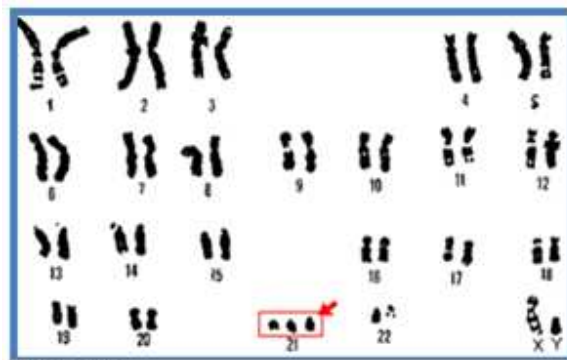
CAPITULO I
1 INTRODUCCIÓN



1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 SÍNDROME DE DOWN:

El **síndrome de Down** (SD) es un trastorno genético causado por la presencia de una copia extra del cromosoma 21 (o una parte del mismo), en vez de los dos habituales (trisomía del par 21), caracterizado por la presencia de un grado variable de retraso mental y unos rasgos físicos peculiares que le dan un aspecto reconocible. Es la causa más frecuente de discapacidad psíquica congénita



Dibujo 1.1
Cariotipo (conjunto de cromosomas de un individuo) mostrando una trisomía libre del par 21)
Elaborado por los Autores.

Tipos de Síndrome de Down (SD)

- **Trisomía Libre o Simple (95%)**

El síndrome se produce por la aparición de un cromosoma más en el par 21 original (tres cromosomas: "trisomía" del par 21) en las células del organismo. La nomenclatura científica para ese exceso cromosómico es 47, XX,+21 o 47, XY,+21; según se trate de una mujer o de un varón, respectivamente. La mayor parte de las personas con este síndrome

deben el exceso cromosómico a un error durante la primera división meiótica.



Dibujo 1.2
Trisomía libre o simple
Elaborado por los Autores

Condiciones físicas:

- Flacidez muscular no es marcada pero está presente.
- Lenguaje monótono pero comprensible.
- Son sociables, extremadamente amigueros.
- Marcada obesidad.
- Independientes en actividades de la vida diaria.
- No tienen límites de afecto social.
- La mayoría termina la primaria, no son buenos para escritura y actividades manuales.
- Son mejores en movimientos y acciones repetitivas como bailar tocar instrumentos de percusión.

- Son buenos en deportes q no requieran de elementos (natación, atletismo, gimnasia olímpica, etc.)

- **Translocación (3,5%)**

Presentan 2 cromosomas del par 21 completos (lo normal) más un trozo más o menos grande de un tercer cromosoma 21 que generalmente se encuentra pegado o adherido a otro cromosoma de otro par (el 14, el 22 o algún otro, aunque generalmente es el 14).



Dibujo 1.3
Translocación
Elaborado Por los Autores

Condiciones físicas:

- Caminan a partir de los 4 años de edad.
- Lenguaje escaso.
- Tiene semi-dependencia con control visual para hacer actividades.
- Dificultad de control de esfínter.
- No obedecen ordenes con facilidad y
- Tienen mala conducta social.

- **Mosaicismo (1,5%)**

Corresponde a la situación en que óvulo y espermatozoide poseen los 23 cromosomas normales, y por tanto la primera célula que se forma de la fusión de ambos es normal y posee sus 46 cromosomas. Pero a lo largo de las primeras divisiones de esa célula y de sus hijas surge en alguna de ellas el mismo fenómeno de la no-disyunción o no-separación de la pareja de cromosomas 21, de modo que una célula tendrá 47 cromosomas, tres de los cuales serán del par 21.



Dibujo 1.4
Mosaicismo
Elaborado por los Autores

Condiciones físicas:

- Condiciones físicas:
- Son niños de custodia
- tiene severos problemas cardiacos.
- Descontrol de esfínter.
- No tienen lenguaje solo sonidos.

- Tienen conductas agresivas o demasiados hipo-activas.
- Musculatura es flácida.
- No tienen comprensión.
- Problemas en la salud bronquial.
- Vida corta.
- No caminan o la traslación es dificultosa.
- Tienen sobrepeso.

Nota:

Estas condiciones (antes conocida como mongolismo) es el resultado de una anomalía de los cromosomas, por alguna razón inexplicable una desviación en el desarrollo de las células resulta en la producción de 47 cromosomas en lugar de las 46 que se consideran normales. El cromosoma adicional cambia totalmente el desarrollo ordenado del cuerpo y cerebro.

1.1.2 RESEÑA HISTÓRICA (TIPO DE NEGOCIO):

1.1.2.1 SERVICIO

1.1.2.1.1 NIVEL LOCAL:

Centro de Desarrollo para niños con discapacidad “HUELLAS”, especializada en Síndrome de Down surge de la imperiosa necesidad de ofrecer a padres, servicios psicológicos, terapéuticos y formación laboral, acorde a las necesidades específicas de cada uno de los integrantes, y con un enfoque multidisciplinario, orientados a atender las diferentes necesidades que se presentan en la evolución cotidiana del niño.

En base a diferentes estudios realizados a lo largo de los últimos años (2004-2008) hemos constatado que la tasa de nacimientos de niños con

síndrome de Down ha ido incrementando anualmente pero con un índice de disminución alto, es así que encontramos en este nicho del mercado una oportunidad de desarrollo económico y a la vez estamos aportando al crecimiento intelectual de la niñez con discapacidades de nuestro país.

En el centro de Educación “HUELLAS” ofrecemos un servicio introductorio de la terapéutica habitual y capacitación laboral para la óptima integración de los niños con Síndrome de Down (SD).

Los especialistas indican que la incidencia en Ecuador es de un niño con SD por cada 600 nacidos vivos mientras que en el mundo es de uno por cada 800 ó 900¹. **Anexo 1.1 – Anexo 1.2**

Si bien el artículo 47 de la Constitución, en el inciso 7 garantiza la educación dentro del sistema de educación regular para las personas con discapacidad la ley no se cumple, pues hasta el 90 por ciento de los niños con discapacidad no tiene acceso a la educación primaria.²

Todos los niños aprenden los mismos contenidos, pero los chicos con SD (12 en primaria y secundaria) lo hacen de acuerdo a su ritmo de aprendizaje y evolución física

¹ Vistazo – 2009/08. “Valerse Por Sí Mismo”

² Vistazo – 2009/08. “VALERSE POR SI MISMO”

1.1.2.1.2 A NIVEL MUNDIAL:

En el mundo los nacimientos de niños con Síndrome de Down ha decaído en 56% de casos desde 1980, estos datos proceden del Estudio Colaborativo Español de Malformaciones Congénitas (ECEMC)³

Debido a la mejora en técnicas de diagnóstico prenatal y debido también a la aceptación de los abortos en distintos países de economía desarrollada, los nacimientos de niños con síndrome de Down han tenido un decaimiento de hasta el 86% en mujeres mayores a 35 años.

Pero esta tendencia no es generalizada ya que existen madres como la muy conocida candidata republicana a la vicepresidencia de Estados Unidos, Sarah Palin que después de diversas pruebas prenatales se detectó la anomalía genética que no fue impedimento alguno para que concluya con éxito su embarazo.

En los países desarrollados como EEUU, España, Unión Europea los niños con el padecimiento del Síndrome de Down tienen acceso a las mismas escuelas que los niños que no padecen SD. Situación que no se da con mucha frecuencia en otros países subdesarrollados; como por ejemplo nuestro país que poco a poco va adoptando la tendencia de inclusión educativa.

³ Diario el mundo – 2008/09/13. “EL SÍNDROME DE DOWN 'DESAPARECE' EN ESPAÑA”

1.2 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO:

Vigilancia del crecimiento psico-motriz.

Nuestra intención con el Centro de Desarrollo “HUELLAS” es simplificar el trabajo de los padres en cuestiones de rehabilitación, atención y cuidado de sus hijos, ya que el tiempo es uno de los principales obstáculos en cuanto a los tratamientos, que son indispensables en el desarrollo social, cultural, físico y emocional para nuestros futuros usuarios.

Queremos destacar la importancia que tiene para nosotros la participación familiar para conseguir estos aprendizajes. Por estableceremos con los padres un canal de intercambio de información entre el centro y la familia que les permitirá poner en práctica estos aprendizajes, con la finalidad de rentabilizar los recursos ofrecidos en los diferentes contextos sociales y que mejoran la educación de los usuarios.

El centro de desarrollo estará formada por un equipo interdisciplinario de profesionales capacitados en diferentes áreas, quienes se agrupan en los siguientes cuatro departamentos:

- Departamento de Bienestar Familiar.
- Departamento Terapéutico.
- Departamento de Formación Integral.
- Departamento de Artes Especiales.

1.3 ALCANCE:

El proyecto del centro de desarrollo para niños con SD tiene como prioridad brindar el mejor servicio en las áreas terapéutica, psicológicas y de capacitación laboral con la finalidad de posicionarlo en la mentalidad de los consumidores y no consumidores de nuestro servicio. Proyecto que se ha venido mentalizando desde el año 2007 y ha evolucionado de manera excepcional hasta lograr incorporar la capacitación laboral como objetivo a mediano plazo.



Dibujo 1.5
Capacitacion Laboral.
Elaborado Por los Autores.

El servicio para niños con SD está dirigido básicamente a las familias de clase media y media-alta, debido a que los centros existentes no cubren las necesidades educativas que los usuarios indirectos (en este caso los padres) requieren y aspiran para sus niños con SD. No descartamos que familias de otros sectores sociales accedan al centro de desarrollo, lo que nos confirmaría el aprendizaje y el aporte a la sociedad guayaquileña.

Al lograr el reconocimiento de la institución también lograremos el incremento de ingresos por estudiantes. Durante 5 años proyectamos el aumento del 42% de nuevos inscritos hasta colmar las plazas de niños por aulas y de docentes por niño.

Esperamos en el futuro no solo dar capacitación a los jóvenes con SD sino también poder darles plazas de trabajo mediante la implementación de talleres artesanales.

1.4 OBJETIVO GENERAL.

Nuestro objetivo es presentarnos en la ciudad como una alternativa de solución a los problemas terapéuticos y de inclusión laboral de los niños y jóvenes que forman parte de familias preocupadas por el desarrollo intelectual de sus hijos con SD.

Ofrecer la infraestructura adecuada para el desarrollo óptimo físico, intelectual y laboral.

1.5 OBJETIVO ESPECÍFICO.

- Buscar a profesionales especializados en el trato de niños con Síndrome de Down (SD) en el área terapéutica, psicológica y laboral
- Trabajar intensamente para lograr la INCLUSION de los niños y jóvenes con SD de una manera respetuosa en la sociedad.
- Vigilar el cumplimiento de la Ley sobre Discapacidades y su Reglamento.

- Capacitar a jóvenes con SD para que se enfrenten al campo laboral debido a que según la nueva constitución todas las organizaciones lucrativas o no lucrativas deben contar con por lo menos el 3% de su nomina con personas discapacitadas.
- Esperamos que el centro de desarrollo sea adoptado en la mente de los padres como la mejor alternativa para el buen desenvolvimiento terapéutico y psicológico del niño con SD.
- Nuestro objetivo es crecer en un 10% anual en el área de lenguaje y físico. Y del 15% en el área de estimulación temprana. Mientras que en el área de capacitación laboral se espera un aumento del 20% ya que como lo hemos expuesto anteriormente la tendencia en madres mayores de 35 años es no llevar a su término el embarazo por lo que esperamos que los antes niños y ahora jóvenes utilicen el servicio de capacitación laboral.

CAPITULO II
2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL,
LEGAL Y DE MERCADO



2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.1.1 NOMBRE DEL NEGOCIO, SLOGAN Y LOGOTIPO.

La imagen de marca es un conjunto de percepciones, recuerdos asociaciones y prejuicios que la gente procesa mentalmente y cuya síntesis es una imagen mental del producto, a través de su representación, relación calidad – precio y de las varias ventajas que pueden recibir de él o piensan que pueden recibir a través de su nombre y publicidad, además garantiza competitividad a la empresa ya que es el centro del cual se genera y desarrolla el negocio.

Para alcanzar un buen posicionamiento en la mente del consumidor, se necesita a parte de una buena estrategia, una buena imagen que capte la atención de los potenciales consumidores.

La identidad de un negocio se fundamenta en la realidad de la misma empresa, responde a la pregunta: ¿Qué somos? Y su respuesta diferenciará su posición frente a las de la competencia. Los elementos de la identidad de un negocio son:

- Nombre o identidad verbal
- Slogan
- Logotipo

Nombre o identidad verbal: El nombre “HUELLAS”, surgió con la idea de ir a paso a paso en el desarrollo físico e intelectual de los niños y jóvenes con S.D. y a la vez posicionarnos en la mente del público como

uno de los mejores Centro de Desarrollo para niños con Síndrome de Down.

Slogan:

“Juntos llegaremos a la meta”



Dibujo 2.1
Slogan del Centro de Desarrollo.
Elaborado por los Autores.

Logotipo:

Todo negocio requiere de una identidad visual creativa para sobresalir en el mercado actual, que llame la atención del público para captar más adeptos.

Un buen logotipo demuestra el prestigio, la confianza y el respaldo que la empresa da al cliente.

A pesar de que la imagen es algo intangible, sirve para que la empresa comunique su cultura empresarial y cree una determinada identidad

corporativa, que será conocida, admirada, consultada, tomada en cuenta y utilizada por los futuros clientes.

El que hemos diseñado, lo hemos basado en las cualidades que un logo debe tener, esta expresa respaldo y sobre todo confianza al cliente.



2.1.2 MISIÓN.-

El centro de desarrollo “HUELLAS” busca mejorar de cierta manera la calidad de vida de los niños con SD a través de:

- Desarrollo integro y de formación laboral con el objetivo de la inmediata integración en la sociedad Económicamente Activa del país.

2.1.3 VISIÓN.-

Ser reconocidos como modelo y líderes en este tipo de centros de desarrollo a nivel nacional, brindando apoyo de Estimulación Temprana, Físico, Lingüístico, artísticos y de capacitación laboral a niños con SD y a

sus familiares, ya que ofrecemos la alternativa de educación a estudiantes de escuelas regulares.

2.1.4 PROGRAMA DE MERCADOTECNIA

Trípticos – Phamplet: Elaboración de un Phamplet de presentación del Centro de Desarrollo en donde se incluye la visión, la misión y los servicios que ofrecerá el mismo. Y trípticos indicando información del Centro. **Anexo 2.1.**

Banners: Elaboración de un anuncio gráfico de forma rectangular y animada, el cual se emitirá en ciertas páginas web, para que así cuando el navegante pulse sobre él, automáticamente será transportado a la página Web de la Institución.

Prensa escrita: Pautaremos cuñas que faciliten la información del Centro, consideraremos trabajar con este medio ya que su nivel de difusión es alto. Esta propaganda será por medio de prensa escrita (La Revista).

Gigantografías: La elaboración tendrá un impacto visual muy importante, las cuales se colocaran en pancartas el aire libre, en las paradas de metro-vía, en Centros Comerciales, edificios y muchos más sitios de mayor acceso al público.

2.1.5 ORGANIGRAMA

Director general.- es el encargado de la toma de decisiones concernientes al centro de desarrollo. Debe tener el siguiente perfil:

- Tener título profesional en el área gerencial o especialización superior en gerencia educativa (opcional)
- Experiencia en la docencia, mínimo 3 años
- Papeles debidamente reglamentados.
- Mayor de 25 años de edad.
- Haber demostrado honestidad, eficiencia, responsabilidad, buen trabajo en equipo e inclinación por el bienestar de los niños con discapacidades.

Gerente administrativo.- es el encargado del área administrativa y marketing de la institución. Entre sus funciones se encuentra la creación de presupuestos y análisis de ventas (niños y jóvenes inscritos). Debe tener el siguiente perfil:

- Título de CPA y conocimientos en el área de marketing.
- Tener disponibilidad a trabajos bajo presión.
- Habilidad para trabajar en equipo y con grandes grupos de personas.

Director de la junta general de profesores.- es el encargado de todas las áreas de docencia y psicología del centro de desarrollo. Debe tener el siguiente perfil:

- Titulado en ciencias de la educación.
- Conocimientos en el área de psicología, pedagogía y física de los niños con SD
- Haberse desempeñado como jefe de área educativa para niños especiales en otra institución.

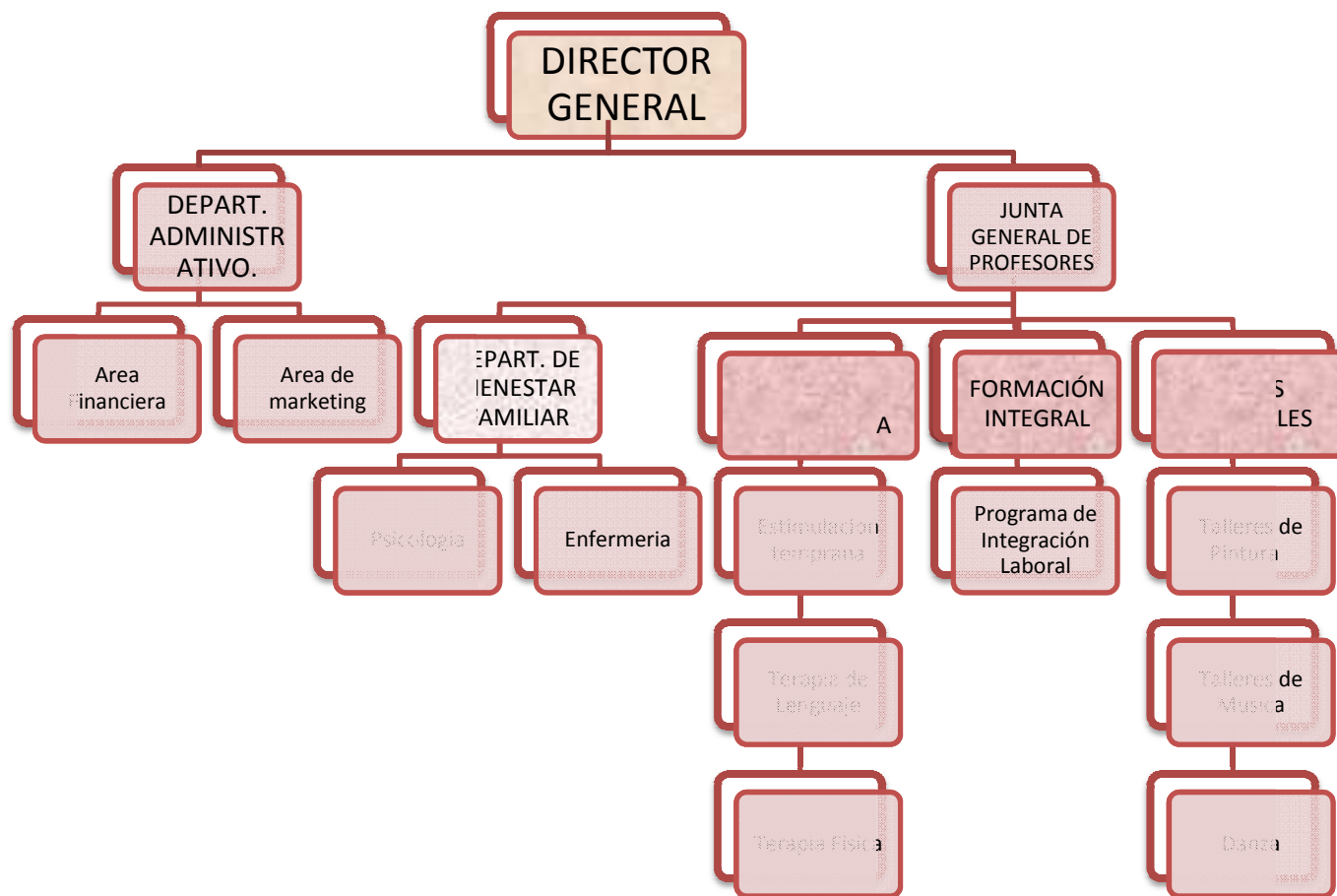


Grafico 2
Organigrama
Desarrollado por los autores

2.1.6 F.O.D.A. DEL PROYECTO

Fortalezas.-

- Su personal capacitado que nos da competitividad en el mercado; tratando de captar una mejor aceptación de las personas que soliciten nuestros servicios.
- Buena infraestructura que permita un mejor desenvolvimiento en las actividades físicas y de capacitación laboral cuando los niños y jóvenes las requieran.
- Al ser un centro de desarrollo para niños con síndrome de Down tendremos un mercado objetivo bien definido y enfocado a la ayuda de niños y jóvenes con este síndrome.

Oportunidades.-

- El que cada vez más las personas se encuentren informadas de los tipos de problemas que sufren sus hijos o familiares y que exista la manera para que ellos lleven una vida relativamente normal.
- Que los precios existentes en el mercado sean mayores en referencia a los precios del centro educativo. Nuestro único fin es poder ayudar a todo tipo de familias.

- Instruir a los padres en cómo ayudar a sus hijos al mismo tiempo que les damos apoyo para sobrellevar esta situación que es compleja a nivel familiar.
- Nuestra ubicación física céntrica (centro de la ciudad) ofrecerá facilidad de movilidad y trasportación para familias y niños en toda la ciudad.
- Además contamos con un centro de desarrollo laboral para los jóvenes con SD que tienen la capacidad para ingresar al mundo laboral.

Debilidades.-

- La inversión inicial es muy grande y la infraestructura es el mayor gasto.
- El no tener el personal necesario si fuese el caso de tener una gran aceptación en el medio
- El no poder solventar nuestros gastos en primera instancia donde los ingresos son mínimos y los gastos son grandes.
- No contar con materiales didácticos suficientes en caso de que la demanda sea mayor a la esperada.
- Debido a que los niños con SD poseen una salud débil lo que nos hace temer que se produzca una emergencia como las de dolencias cardiacas que son las más comunes en este tipo de síndrome y que deberían ser tratadas en un centro médico especializado.

Amenazas.-

- La gran amenaza a la que estamos propensos es que las personas en si los padres de familia al momento de escoger un centro de desarrollo escojan el que tiene mas trayectoria, se encaminen a nuestra competencia.

- En el entorno político-gobiernista una amenaza es que exista una regulación en la legislación interna donde nos veamos afectados al tener que elevar nuestros precios.

- En el mismo ámbito político-gobiernista nos amenaza la existencia o creación de alguna ley que nos impida seguir funcionando como centro de apoyo para niños con SD. Debido a la nueva reforma de inclusión antes mencionada.

2.2 ESTUDIO LEGAL

A continuación detallaremos los requisitos legales necesarios para el funcionamiento del centro de desarrollo para niños y niñas con SD

2.2.1 DIRECCIÓN DE USO DE ESPACIO Y VIA PÚBLICA

DEPARTAMENTO DE TASA DE HABILITACIÓN

REQUISITOS:

- Copia R.U.C.
- Copia de Cédula de Identidad
- Copia Certificado Votación (Última votación)
- Carta de Autorización para la persona que realiza trámite
- Copia de Cédula de la persona autorizada (realiza trámite)
- Copia de la patente del año a tramitar
- certificado de Benemérito Cuerpo de Bomberos
- Copia certificado de Uso de Suelo (todo local)
- Copia Certificado de Desechos Sólidos (vigente)
- Contrato de arriendo (en Caso de locales alquilados)
- (notarizado)
- Copia del impuesto predial Urbano del año en curso.
- Tasa y Formulario.
- Certificado del Ministerio de Educación.

Copia R.U.C.	\$ 10,00
Copia de la patente del año a tramitar	\$ 80,00
certificado de Benemérito Cuerpo de Bomberos	\$ 30,00
Copia certificado de Uso de Suelo (todo local)	\$ 2,00
Copia Certificado de Desechos Sólidos (vigente)	\$ 15,00
Copia del impuesto predial Urbano del año en curso.	\$ 100,00

Tabla 2.1

Requisitos Tasa De Habilitación

Elaborado Por El Departamento De Vía Publica

2.2.2 REQUISITOS PARA R.U.C.:

- Copia de cédula de Identidad
- Copia de certificado de votación (Última votación)

2.2.3 REQUISITOS PARA LA PATENTE:

- Formulario “solicitud para Registro de Patente Personas Naturales”.
- Copias legible de la Cédula de identidad del contribuyente.
- Copia legible del R.U.C. “Autorizado”.
- Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por Benemérito Cuerpo de Bomberos).
- Copias de la Declaración de Impuestos a la Renta o las declaraciones del Impuesto al valor agregado, del ejercicio Económico inmediato anterior al que va a declarar. **Anexo 2.2**

2.2.4 REQUISITOS PARA EL CERTIFICADO BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS:

- Copia de RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- Original y Copia de la factura de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento.
- Autorización escrita del contribuyente o de la compañía indicando la persona que va a realizar el trámite y copia de la cédula de identidad de la persona que lo autoriza y del autorizado.
- Si el trámite se lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cédula de identidad.

Una vez entregado estos requisitos en la ventanilla de Cuerpo de Bomberos ubicada en la Cámara de Comercio de Guayaquil que atiende de lunes a viernes de 9h30 a 15h30, el delegado de dicha ventanilla emitirá una orden de pago que podrá ser cancelada en cualquier agencia del Banco de Guayaquil.

Luego deberá presentar copia del comprobante de pago en la ventanilla para que se proceda a la elaboración y emisión del certificado correspondiente.

2.2.5 AUTORIZACIÓN PARA EL FUNCIONAMIENTO DE CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL PÚBLICOS Y PRIVADOS

LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL se norman mediante Reglamento específico y en lo esencial determina que:

Todos los centros de desarrollo infantil deben obtener la autorización respectiva del Ministerio de Inclusión Económica y Social, previo a su funcionamiento.

Requisitos para obtener la autorización de funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil públicos y privados (atención de niños y niñas menores de 5 años).

- a) Solicitud escrita del propietario adjuntando copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia (para Pichincha), a los Subsecretarios Regionales (en Guayaquil para el Litoral y en Cuenca para el Austro) o a los Directores Provinciales (en las demás provincias) del Ministerio de Inclusión Económica y Social... Si se tratare de una Organización no Gubernamental, la solicitud debe ser suscrita por su representante legal, adjuntarán copia certificada del estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial.
- b) Escritura pública de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde va a funcionar el Centro de Desarrollo Infantil, registrado este último, en un Juzgado de Inquilinato y/o Juzgado de los Civil;
- c) Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, haciendo constar el área en metros cuadrados;

d) Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el MIES;

e) Manual de Procedimiento Interno del Centro de Desarrollo Infantil, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio, el mismo que será aprobado en el proceso;

f) Nómina de personal que laborará en el Centro de Desarrollo Infantil, adjuntando el curriculum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.

g) Presupuesto; y

h) Inventario de mobiliario y material didáctico.

Con la presentación de esta documentación, las unidades competentes del Ministerio de Inclusión Económica y Social, en su jurisdicción, proceden al estudio respectivo, y a la inspección técnico jurídico para verificar las instalaciones, equipamiento, mobiliario y material didáctico del Centro de Desarrollo Infantil, de lo cual emitirán los correspondientes informes técnicos.

DEL PERSONAL.- El Centro de Desarrollo Infantil, debe disponer del siguiente personal mínimo

DIRECTOR: Profesionales parvularios y del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 3 años de trabajo con niños y niñas.

EDUCADOR: Además de los profesionales antes mencionados, pueden ser egresados del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 1 año de trabajo con niños y niñas El número de educadoras, responderá a los

grupos etéreos que el Centro de Desarrollo Infantil atienda, de conformidad con los estándares aprobados. El centro debe contar con por lo menos una persona que tenga conocimientos de auxiliar de enfermería, primeros auxilios y/o similares.

AUXILIAR DE SERVICIOS: Con una formación mínima de educación primaria y/o básica.

PERSONAL PROFESIONAL.- Una vez que el Centro de Desarrollo Infantil, obtenga el acuerdo ministerial que autorice su funcionamiento, en el plazo de treinta días debe remitir copia de los contratos de trabajo del médico, profesional con especialidad en pediatría o que acredite cursos de especialización y/o experiencia de tres años en el área de pediatría o medicina familiar, y del psicólogo educativo. Ambos profesionales tendrán un horario mínimo de una visita al mes.

El Director del Centro de Desarrollo Infantil deberá permanecer en la institución durante toda la jornada de trabajo, en caso de ausencia temporal u ocasional justificada, el Director será sustituido por una persona idónea, que reúna los requisitos que para desempeñar su función establece el presente reglamento.

Los centros de desarrollo infantil que atiendan a niños con discapacidad, contarán con equipos técnicos y especializados de planta y/o itinerantes que garanticen la atención especial según las características de la población.

RECOMENDACIÓN A LOS PADRES Y MADRES DE FAMILIA: Si es su deseo ingresar a su hijo /a en un CDI, deben conocer el Centro Infantil, sus instalaciones, solicitar que le indiquen el permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio (MBS anteriormente. MIES actual), si no lo tienen, es que ES ILEGAL

Si todos tomamos conciencia de exigir este requisito básico que se convierte en una garantía para asegurar el adecuado cuidado de sus hijos/as, no habría centros ilegales y ayudaríamos a que se garanticen sus derechos. Para la ciudadanía en general, si conoce de centros legales, informe a los teléfonos del MIES.

AINA 2544339 / 2505883/ 2232026.

NOTA: En el Distrito Metropolitano de Quito, para abrir un Centro de Desarrollo Infantil se debe respetar la distancia de 400 metros con otros CDIs, disposición que consta en Ordenanza Municipal.

PROCEDIMIENTO

Los interesados deben presentar la solicitud adjuntando los requisitos detallados anteriormente, en la Dirección de AINA en el caso de Pichincha, Subsecretarías Regionales o Direcciones Provinciales según corresponda.

La Unidad Técnica de Desarrollo Infantil realiza el análisis de la documentación presentada y entrega a interesados el informe con las observaciones del caso.

Una vez cumplidas las observaciones se realiza la inspección de las instalaciones.

Elaboración de informe Técnico.

Acuerdo Ministerial de autorización en caso de conformidad.

NOTA: En las Subsecretarías Regionales y Direcciones Provinciales de Bienestar Social, se seguirá el mismo procedimiento.

TIEMPO DE TRÁMITE:

Aproximadamente 30 días, si se cumple con todos los requisitos.

NOTA: Trámite interno sin costo.

2.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS

2.3.1 PERSPECTIVAS

El Centro de Desarrollo “Huellas” como empresa se desarrolla en un ámbito poco explorado, ya que los negocios más cercanos de este tipo no ofrecen servicios agregados y tiene un enfoque muy parecido pero a la vez totalmente distintos al cual este proyecto está destinado.

El objetivo del estudio de la investigación de mercado, fue conocer cuál sería la demanda potencial para el nuevo proyecto de creación de un centro de desarrollo para niños con SD y constatar si es o no factible la implementación del mismo. El estudio incluye 300 encuestas realizadas en la ciudad de Guayaquil.

Con esta muestra de 300 personas esperamos poder explicar con validez estadísticas el comportamiento de los encuestados con respecto al futuro proyecto, sus tendencias y expectativas con respecto al mismo.

Y en base al análisis de los resultados se comunicaran hallazgos como: determinación de competidores, demanda insatisfecha, localización, etc.

2.3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la ciudad de Guayaquil, existe una demanda insatisfecha de centros de desarrollo para niños con Síndrome de Down y los pocos centros que existen no proporcionan a los padres la seguridad y confianza de que sus hijos se desarrollen física e intelectualmente. Esto crea la oportunidad de implementar un centro que satisfaga dicha demanda y proporcione al inversionista ingresos representativos a futuro.

2.3.3 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Basado en la estadística y como contamos con una población infinita de N igual a 210.813 en la que se aplicará la siguiente fórmula:

De acuerdo a la base de datos de la Fundación General Ecuatoriana anota que entre 1 de cada 600 tienen problemas de Síndrome de Down.

En este estudio nos enfocaremos en el nivel de aceptación que tienen las personas hacia el Centro de Desarrollo que queremos implementar, para ello usaremos la fórmula para sacar el tamaño de muestra de las personas que debemos encuestar, para que los resultados obtenidos tengan una confiabilidad del 95% con un margen de error del 5%.

Primero se desarrollo una prueba piloto de 35 encuestas, para determinar el índice de probabilidad de aceptación que tiene nuestro proyecto que en este caso es la variable (p) y (q) que sería la probabilidad de no aceptación.

DATOS:

Una vez realizada la encuesta piloto nos dio los siguientes resultados:

$p = 74.3\%$ (26 personas aceptaron la implementación del proyecto)

$q = (1-p) = 25.7\%$ (9 personas no aceptaron la implementación del proyecto)

Debido a que se maneja un margen de confiabilidad del 95% lo cual en la tabla normal de estadística nos dio el valor de $Z= 1.96$.

El error de estimación en este caso es del 5%.

$$n = \frac{z^2 \times p \times q}{error^2}$$

Finalmente los valores obtenidos aplicados a la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.743 \times 0.257}{0.05^2}$$

$n = 294$ (Encuestas a realizar)

2.3.4 ENCUESTA

Para un mejor estudio del mercado guayaquileño decidimos llevar a cabo la técnica de recolección de datos llamada encuesta personal. Las encuestas fueron llevadas a cabo en los diferentes centros de atención para niños y niñas con SD, sin distinción de clase social a las que están dirigidas dichas instituciones.

El objetivo de las encuestas es determinar cuanta podría ser nuestra demanda esperada, cuanto estaría dispuesto a pagar el usuario indirecto (familia), que tipo de institución está utilizando para el desarrollo de su familiar con SD, que tanto conoce del Síndrome de Down, Referencia de localización futura del centro de desarrollo para niños y niñas con SD. **Anexo 2.3.**

2.3.4.1 PLANIFICACIÓN Y DISEÑO DE ENCUESTA.

PREGUNTA 1.-

Realizamos esta pregunta para poder seleccionar y tener una respuesta más acertada sobre las personas que tienen hijos o familiares con algún tipo de discapacidad o física.

PREGUNTA 2.-

Esta pregunta nos facilitar saber el porcentaje estimado de las diferentes discapacidades que hoy en día los niños y jóvenes presentan, además cual es la discapacidad más frecuente que se presenta en la muestra seleccionada.

PREGUNTA 3.-

Realizamos esta pregunta para saber el grado de Síndrome de Down y luego poder ubicar a los niños y jóvenes en sus respectivas áreas y talleres educativos.

PREGUNTA 4.-

Nos facilitará saber como dato estadístico en que genero se presenta con mayor frecuencia el Síndrome de Down.

PREGUNTA 5.-

Esta pregunta tiene como objetivo decidir qué tipo de estimulación temprana o pedagógica y talleres debe recibir el niño o el joven con S.D.

PREGUNTA 6, 7.-

Queremos determinar si existe responsabilidad de un padre o familiar que tiene un niño o joven con Síndrome Down al llevarlo a una rehabilitación física, estimulación educativa. También se quiso observar cuál es el Centro de Rehabilitación y el centro educativo al que los padres acuden con mayor frecuencia junto a sus hijos.

PREGUNTA 8.-

Realizamos esta pregunta para saber si el padre incluye a su hijo en una escuela regular. Y de no integrarlo cual es la amenaza o la desconfianza del padre para no incluirlo.

PREGUNTA 9,10.-

Estas preguntas nos permiten determinar nuestros posibles usuarios y cuál sería la aceptación de los padres en inscribir a sus hijos en un nuevo Centro de Desarrollo.

PREGUNTA 11.-

Con esta pregunta se determinará en que sector estará ubicado nuestro Centro de Desarrollo, además para que los padres puedan acudir con mucha facilidad a las terapias y talleres de su hijo.

PREGUNTA 12.-

En base a esta pregunta conoceremos cual es la disponibilidad económica que poseen los padres para hacer uso de nuestros servicios, lo cual nos llevaría a establecer un precio a las terapias realizadas en nuestro Centro.

2.3.4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

1.- ¿Tiene ud. Un hijo o familiar con discapacidad?

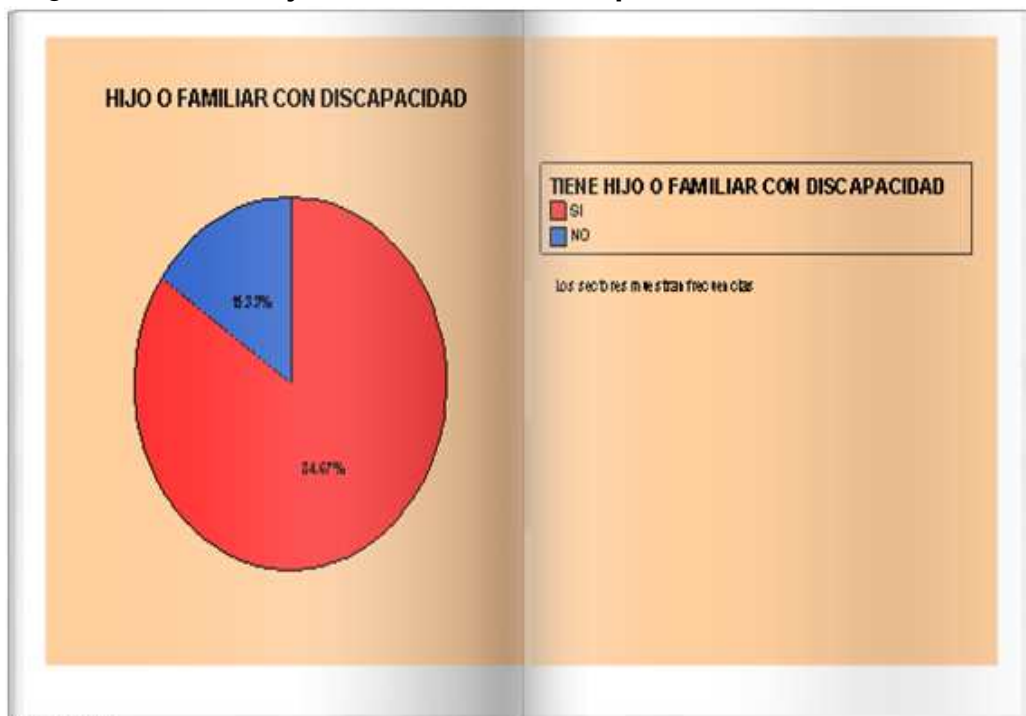


Gráfico 2.1
EXISTENCIA DE PERSONAS DISCAPACITADAS
Elaborado por los Autores.

De acuerdo a los resultados arrojados en las encuestas realizadas, la mayoría de las personas tienen hijos o familiares con discapacidad representado por un 87.67% y 15.33% de las personas que no cuentan con personas discapacitadas.

Se nota una elevada incidencia de personas con familiares con SD ya que las encuestas fueron realizadas a las afueras de los centros de atención para niños con Discapacidades de la ciudad

2.- ¿Qué capacidad diferente posee su hijo o familiar?

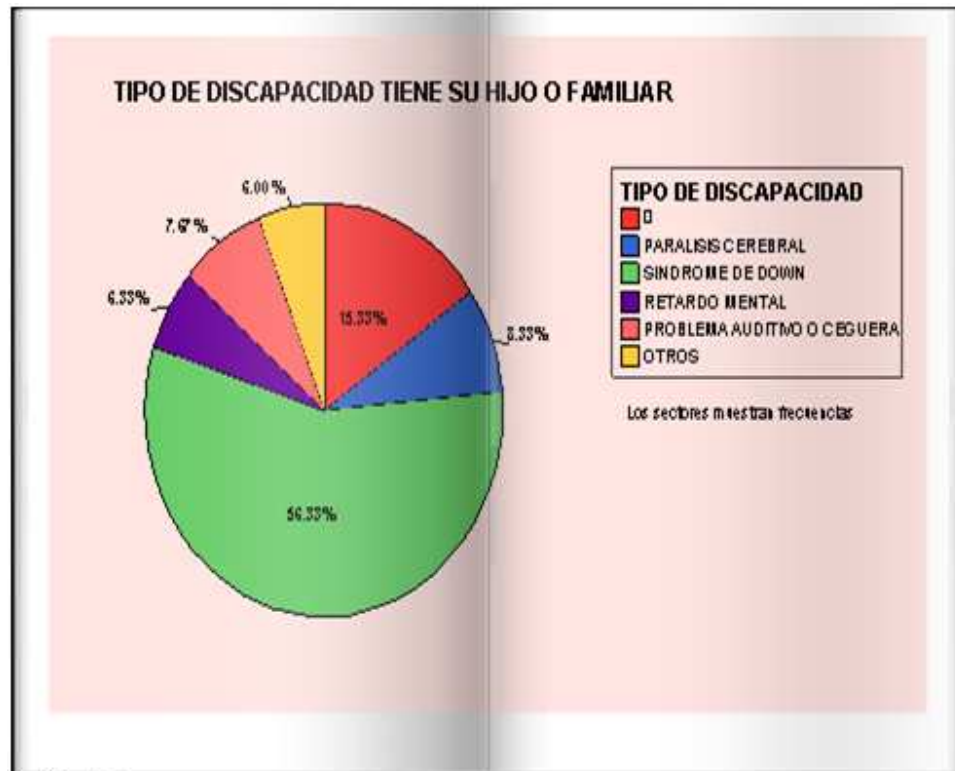


Gráfico 2.2
TIPO DE DISCAPACIDAD
Elaborado por los Autores.

Como podemos observar en el gráfico el 56.33% representan a las personas que poseen Síndrome de Down es decir que el mercado es relativamente grande, un 8.33% poseen Parálisis Cerebral, un 7.67% poseen problemas auditivos o cegueras, un 6.33% poseen Retardo Mental, un 15.33% representan a las personas que no poseen discapacidad y por ultimo un 6% poseen otro tipo de discapacidad.

3.- ¿Qué tipo de síndrome de Down posee su hijo o familiar?

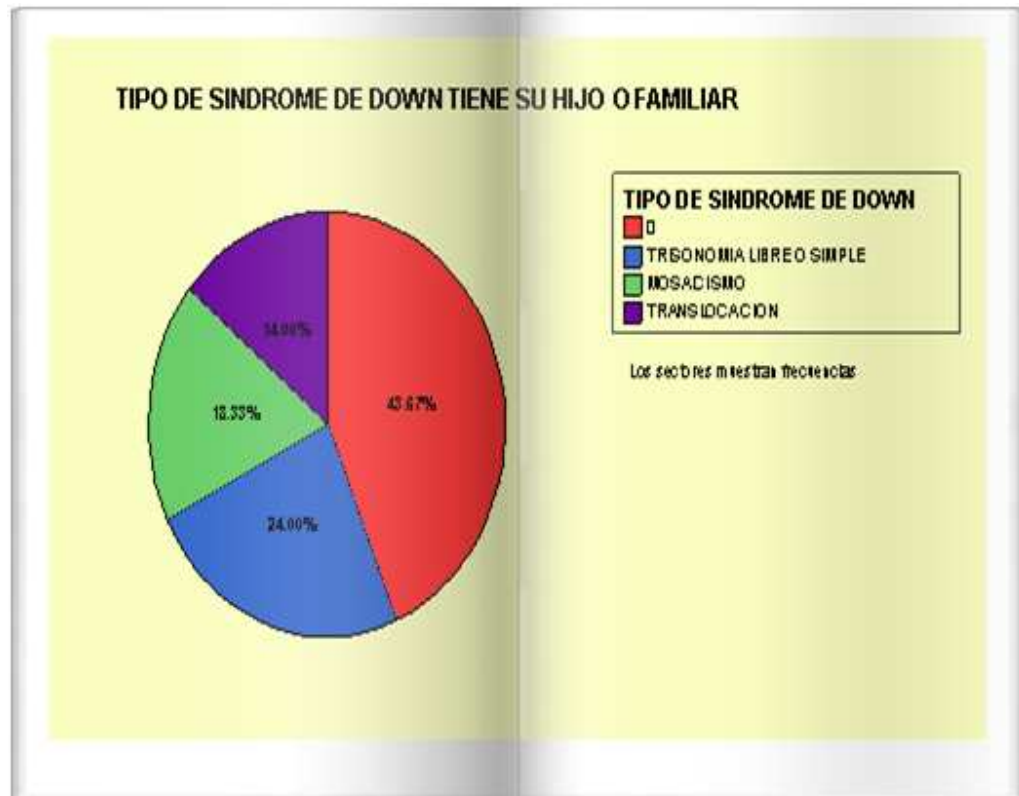


Gráfico 2.3
TIPO DE SINDROME DE DOWN
Elaborado Por los Autores.

Los datos nos muestran que el 24% tiene Trisonomía libre o simple, un 18.33% posee Mosaicismo y por último el 14% posee Translocación. Esta pregunta nos ayudo a reconocer si los padres tienen conocimiento del grado de SD que tienen sus hijos o familiares y también el grado de deficiencia que se podría presentar con más frecuencia en el centro.

4.- Tipo de sexo de su hijo o familiar que posee Síndrome de Down.

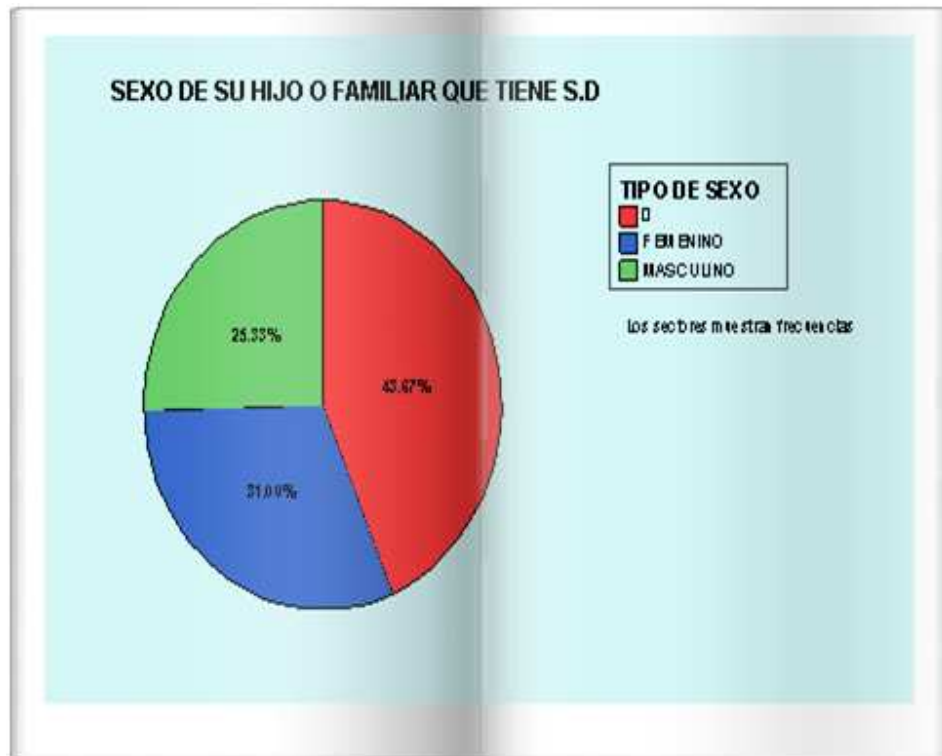


Gráfico 2.4
TIPO DE SEXO
Elaborado por los Autores.

La mayoría de las personas que poseen Síndrome de Down son de sexo femenino cuyo porcentaje representa a un 31% y un 25.33% para las personas de sexo masculino.

5.- ¿Qué edad tienen el niño o joven con S.D.?

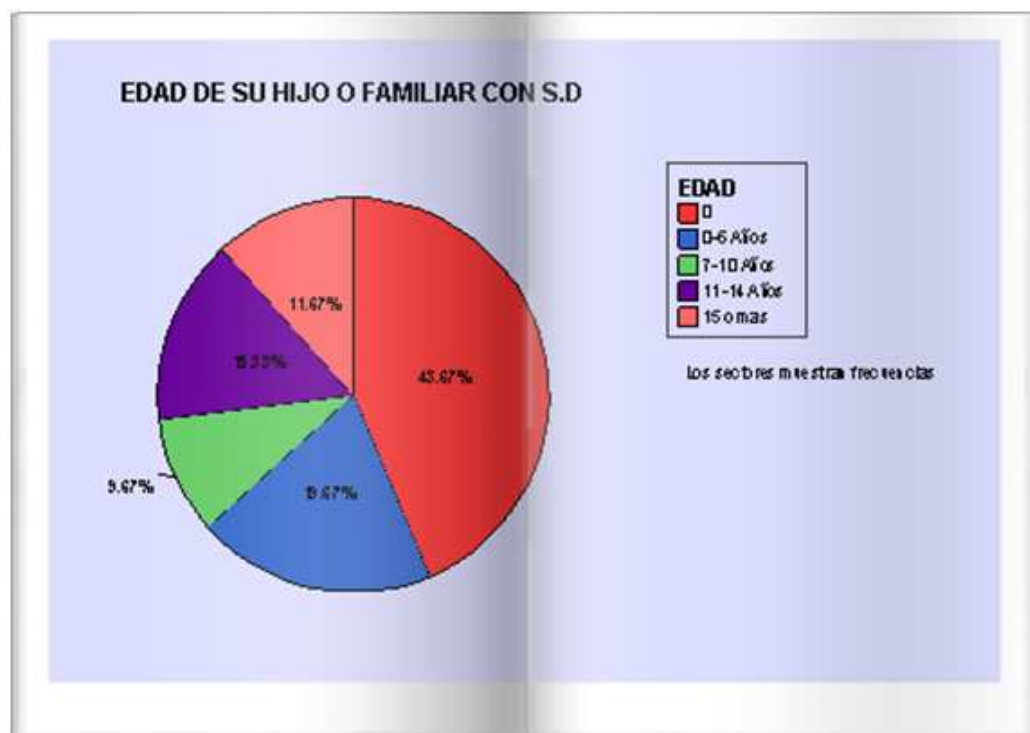


Gráfico 2.5
EDAD DE LOS NIÑOS CON S.D.
Elaborado Por los Autores.

El 19.67% de los niños pertenece a un rango de edad de 0 a 6 años, seguido por los niños de 7 a 10 años con un 9.67%, con un 15.33% los jóvenes de 11 a 14 años y por último con el 11.67% los jóvenes de 15 años en adelante. Esta pregunta nos facilitó el desarrollo del flujo de terapias, la cantidad de aulas que deberíamos tener y la división por edades en las diferentes áreas del centro.

6.- ¿El niño o joven con S.D. asiste a un centro de rehabilitación física?

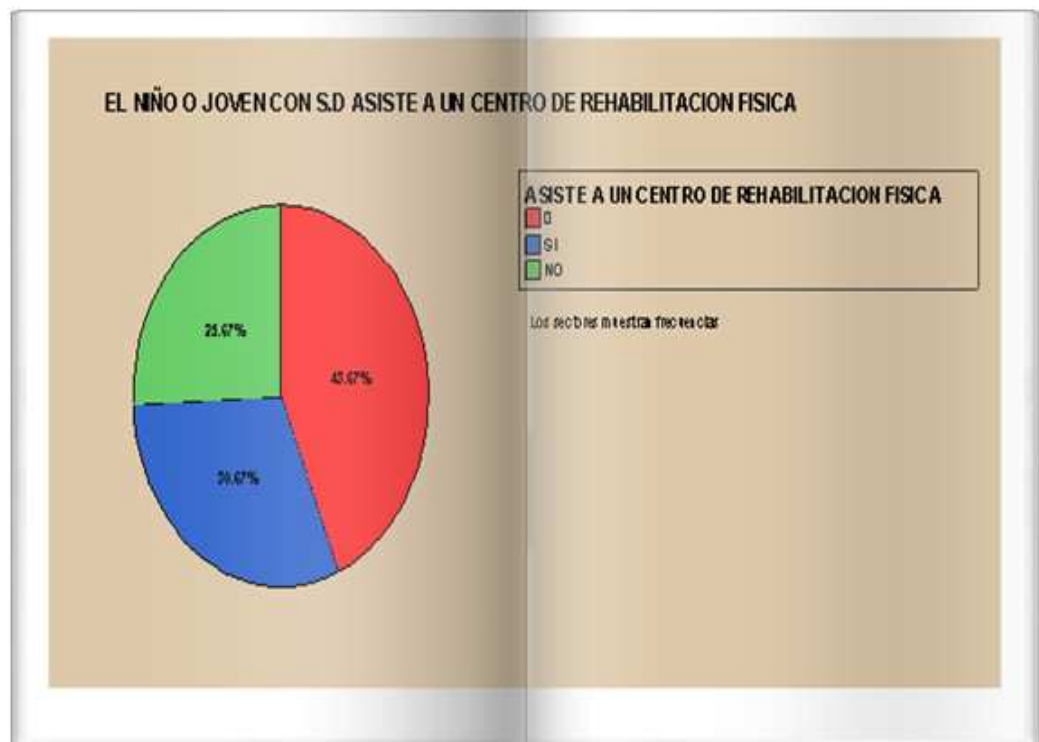


Gráfico 2.6
ASISTENCIA A CENTRO DE REHABILITACIÓN FÍSICA.
Elaborado por los Autores

Como podemos observar en dicho gráfico el 30.67% pertenece a los niños y jóvenes que asisten a un centro de rehabilitación, mientras que el 25.67% es de los que no asisten a ningún centro de rehabilitación física.

Esta pregunta es muy importante ya que así conoceremos que grado de intelectualidad que tienen los niños y Quienes son nuestra competencia indirecta.

7.- ¿El niño o joven con S.D. asiste a un centro de estimulación educativa?

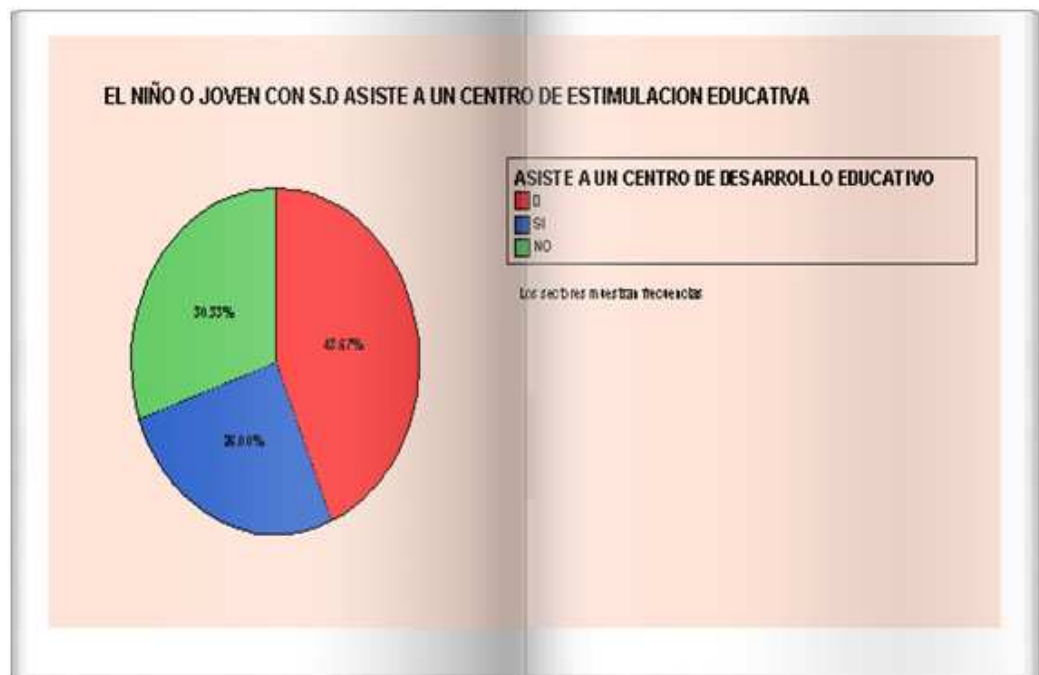


Gráfico 2.7
ASISTENCIA A CENTRO DE ESTIMULACIÓN EDUCATIVA
Elaborado por los Autores.

El gráfico nos muestra a continuación que el 26% de los niños y jóvenes si asisten a un Centro de Estimulación Educativa, mientras que el 30.33% no asiste a ningún Centro de Estimulación Educativa.

8.- ¿El niño o joven con S.D. asiste a un Centro de Educación Regular?

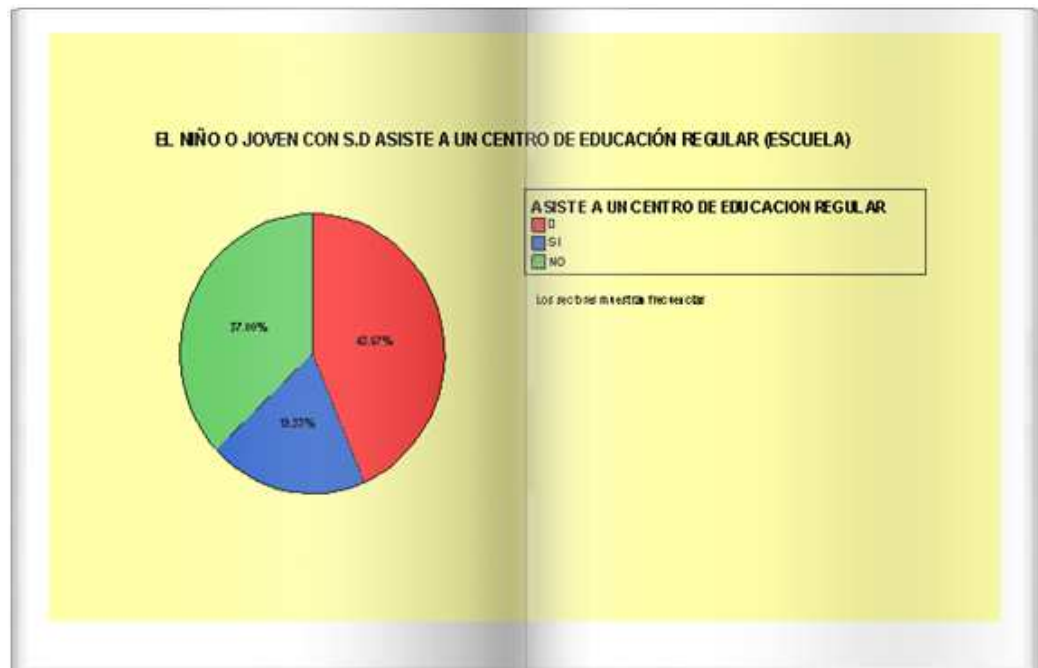


Gráfico 2.8
ASISTENCIA DE EDUCACIÓN REGULAR.
Elaborado Por los Autores.

El 19.33% pertenece a los niños y jóvenes que asisten a un Centro Educación Regular y el 37% corresponde a las personas a las personas que no asisten a ningún centro de Educación Regular.

9.- ¿Le gustaría que funcione en la Ciudad un Centro De Desarrollo para niños con S.D.?

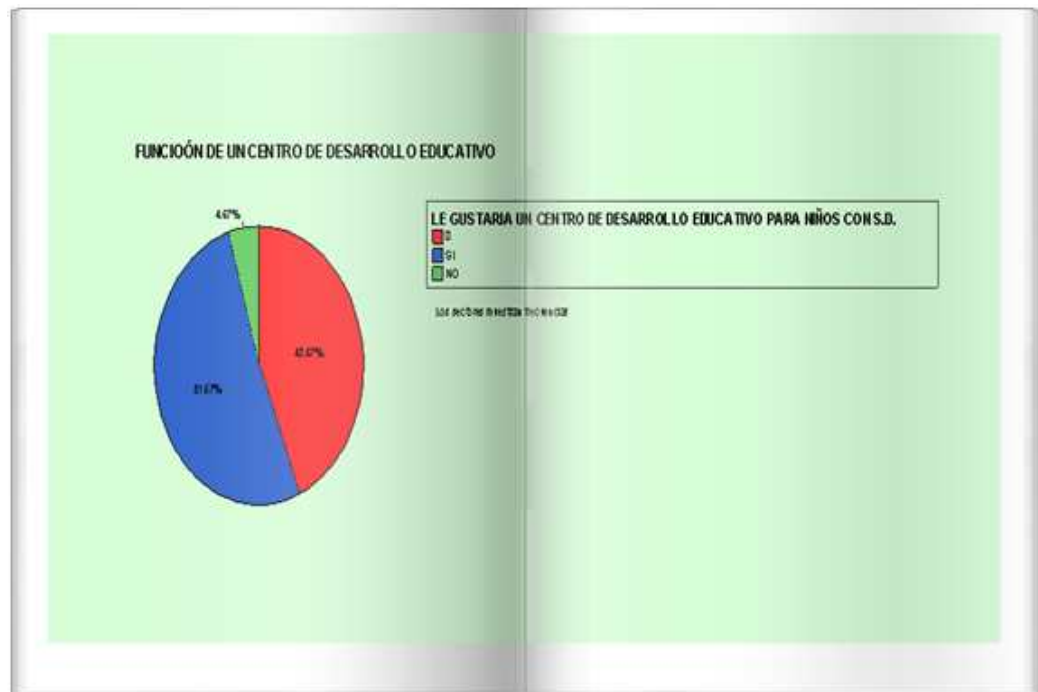


Gráfico 2.9
FUNCIÓN DE CENTRO DE DESARROLLO.
Elaborado por los Autores.

La mayoría de los padres les gustaría inscribir a sus hijos en un Centro de Desarrollo que sirva como refuerzo pedagógico en el desenvolvimiento físico e intelectual, eso se ve reflejado en un 51.67%.

Importante pregunta ya que gracias a esta investigación sabremos cual es la zona geográfica rural que los padres con niños con SD prefieren y así poder ubicarnos en la parte de estudio técnico del local.

10.- ¿Estaría dispuesto a inscribir a su hijo o familiar con S.D. en un nuevo centro?

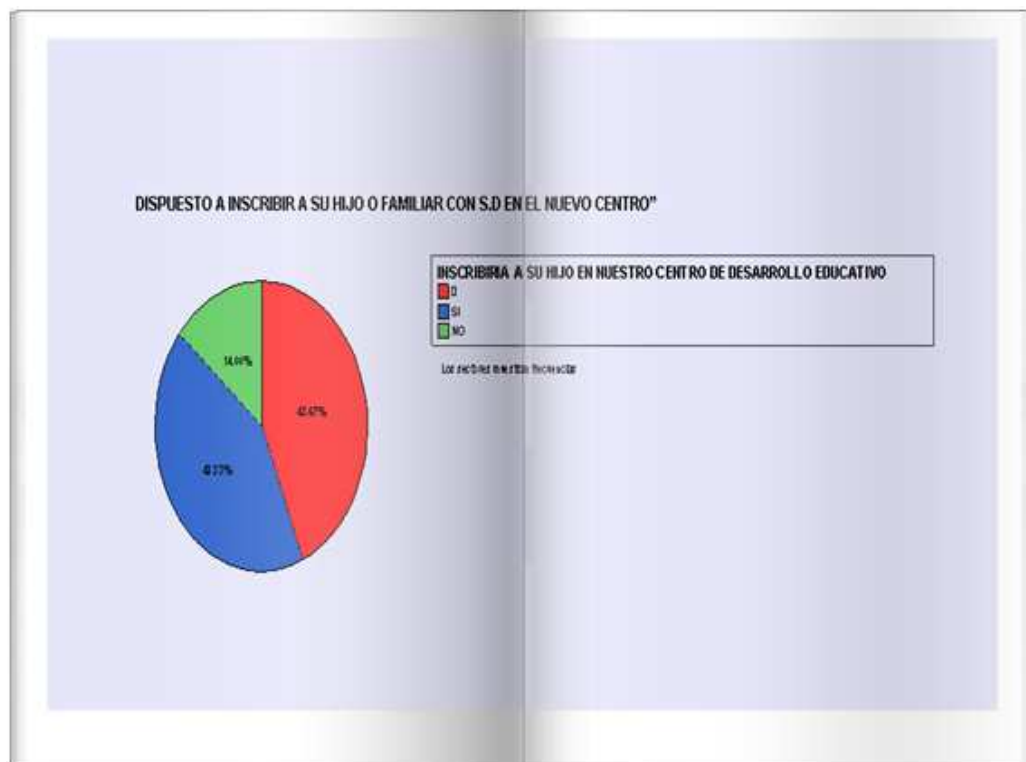


Gráfico 2.10
DISPOSICIÓN DE INSCRIBIR.
Elaborado por los Autores.

En este gráfico nos podemos dar cuenta que un 42.33% de los padres están dispuestos a inscribir a sus hijos o familiares con Síndrome de Down en un nuevo Centro de Desarrollo, el 14% nos estaría dispuesto a inscribir a sus hijos o familiares con S.D en un nuevo centro.

11.- ubicación de Centro de Desarrollo

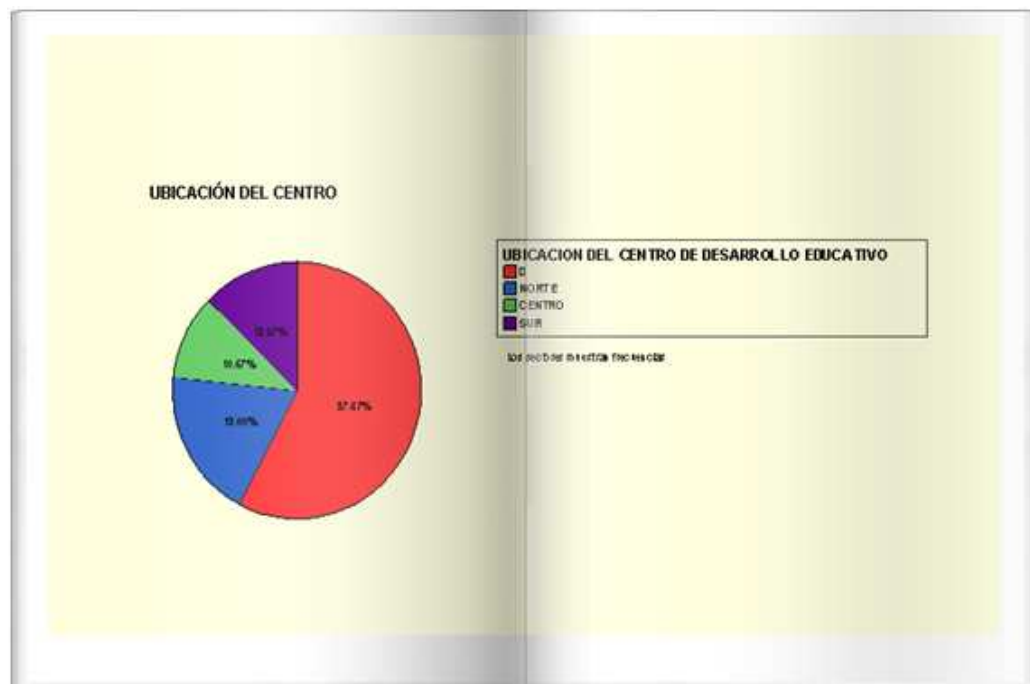


Gráfico 2.11
UBICACIÓN DEL CENTRO.
Elaborado por los Autores.

Los datos nos indican que el 19% es de las personas que prefieren el sector norte, el 10.67% pertenece a las personas que prefieren mas el sector Céntrico, finalmente el 12.68% es del sector sur.

Esta pregunta arroja datos de percepción personal pero en base a nuestras investigaciones de costos podemos decir que el lugar adecuado para crear el centro de desarrollo para niños y niñas con SD es la zona céntrica de la ciudad ya que los costos instalación son bajos.

12.- ¿Cuánto está dispuesto a cancelar por el servicio que ofrece el “Centro de Desarrollo Huellas”?

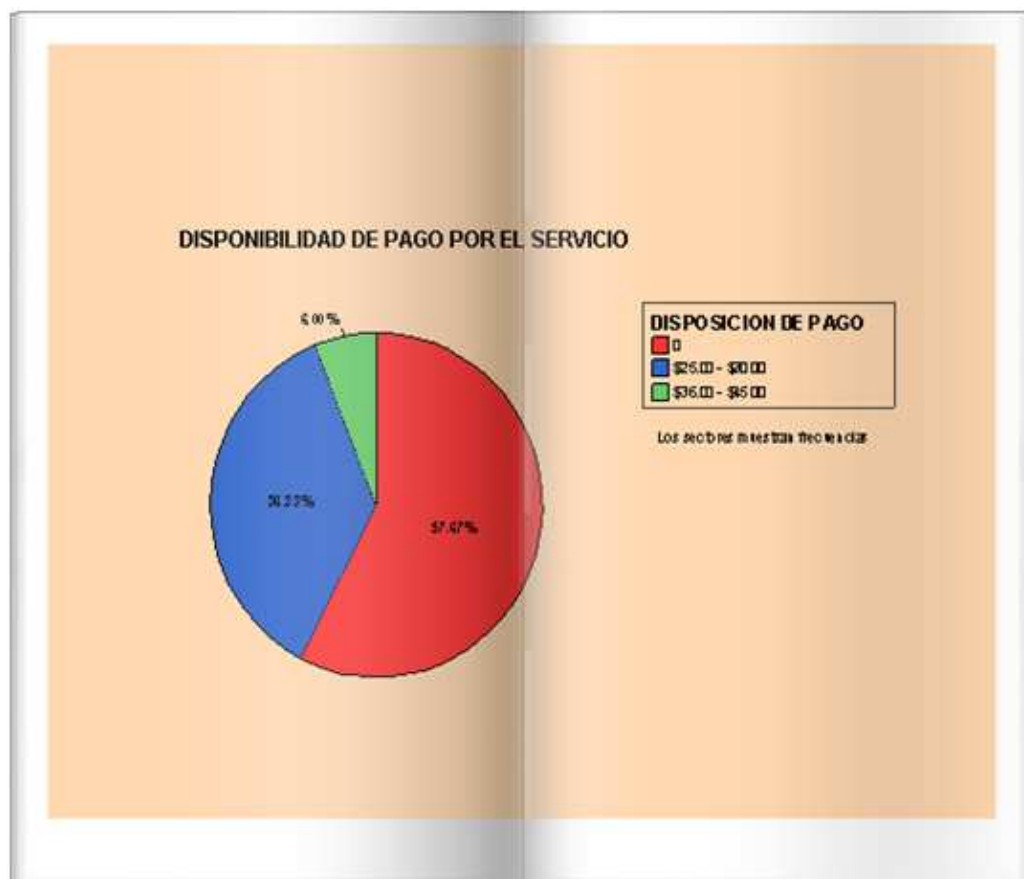


Gráfico 2.12
DISPONIBILIDAD DE PAGO.
Elaborado por los Autores.

El siguiente gráfico nos muestra que el 36.33% de los padres están dispuestos a cancelar en el rango de \$25 a \$30 por dicho servicio, mientras que el 6% se ubican en el rango de \$36 a \$45, finalmente el 57.67% es indiferente a los rangos asignados.

2.3.4.3 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION DE MERCADO.

El análisis minucioso de cada una de las preguntas ha proporcionado información primordial y de gran valor ya que son la materia necesaria para el desarrollo de la estrategia del Servicio: el análisis FODA que se aplicará para el mejor desempeño del Centro de Desarrollo Integral para niños con Síndrome de Down.

De los resultados obtenidos de podemos concluir:

El mayor porcentaje de las personas encuestadas tienen hijos o familiares con Síndrome de Down representado por el 56.33%, lo que forma parte de nuestro mercado potencia.

Dentro del porcentaje de personas con Síndrome de Down el 42.60% posee Trisomía Libre o Simple, el cual se da con mayor frecuencia, el cual nos ayuda a ubicar a los niños y jóvenes en sus respectivas áreas y talleres educativos.

El género en con el que mayor frecuencia se presenta en las personas con S. D. es el femenino representado con un 55.02%.

El 34.91% de niños con Síndrome de Down pertenecen al rango de edad de 0 a 6 años.

Del porcentaje de padres que tienen hijos o familiares con Síndrome de Down y desean inscribir en un nuevo Centro de Desarrollo, el 41.72% prefieren el sector Norte como lugar de ubicación de dicho Centro.

En la mayoría de los hogares el 54.44% de padres que tienen hijos o familiares con S.D. son responsables al llevar a sus hijos a una rehabilitación física, por otro lado el solo el 34.31% de los padres llevan a sus hijos a un Centro de Estimulación Educativa, por lo tanto ellos no cumplen con su responsabilidad como padres.

2.3.5 MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP (BCG):

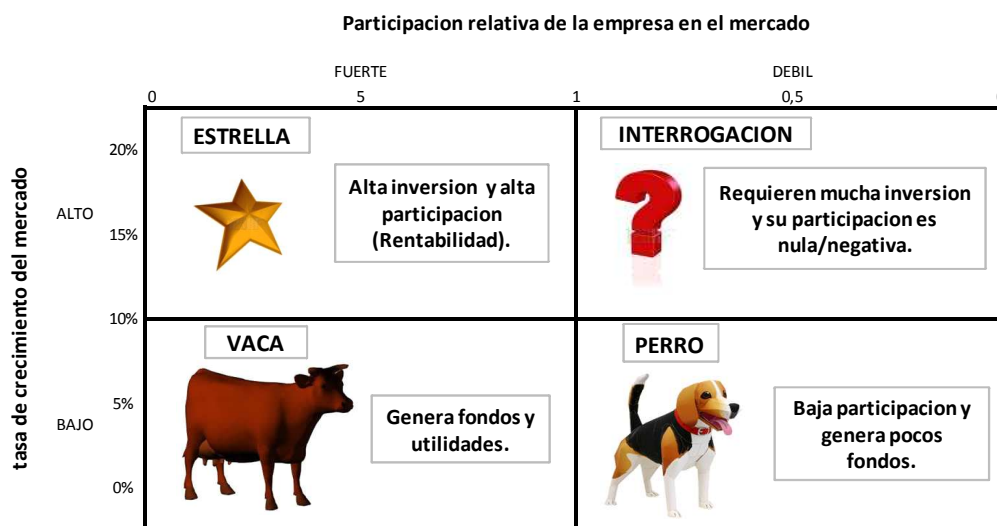


Grafico 2.13
MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)
 Elaborado por los Autores.

Este método relacionado con la teoría del ciclo de vida (introducción, crecimiento, madurez y declive) nos ayudara a la determinación del crecimiento y la participación del la empresa en el mercado provincial. La matriz BCG está conformada por 4 cuadrantes que los detallaremos a continuación:

I Cuadrante.- llamado interrogante tienen una baja participación en el mercado pero a cambio gozan de una alta tasa de crecimiento de mercado. Generalmente en este cuadrante se encuentran los productos, en este caso

servicios nuevos que necesitan inversión para mantener una considerable participación de mercado.

II Cuadrante.- llamado estrellas ya que tienen gran crecimiento y una muy alta participación de mercado. Estos productos requieren financiamiento fluido para mantener su competitividad en crecimiento pero con el tiempo este crecimiento ira decayendo y se convertirá en vaca lechera.

III Cuadrante.- llamado vaca lechera que son los productos o servicios que tienen una posición privilegiada ya que son los líderes del mercado en un mercado de bajo crecimiento o maduros. Son los productos que ya gozan de un posicionamiento enorme lo que se refleja en que sus clientes llevan tiempo consumiendo el producto o servicio. Además generan mucho efectivo y sus costos de marketing son bajos.

VI Cuadrante.- llamado perro debido a su poca participación de mercado y baja tasa de crecimiento lo que las convierte en no rentables por lo que muchas veces los dueños optan por liquidarla las empresas.

Analizando la situación del centro de desarrollo para niños y niñas con SD nos podemos dar cuenta que nos encontramos en el “Cuadrante I” llamado interrogación dado que tenemos buena proyección de tasa de crecimiento aunque la participación es poca en el mercado porque somos un servicio nuevo. Tenemos altas expectativas de crecimiento lo que nos posicionaría dentro de los próximos 5 años en un servicio estrella que necesitara una inversión alta para mantenerse entre los principales centros de desarrollo para niños con SD.

Al ser un servicio neto la inversión inicial es enorme lo que no nos garantiza la buena participación en el mercado debido a que siendo un intangible es difícil de medir la aceptación en Guayaquil.

La estrategia en este caso es tratar de invertir en la participación de mercado lo que nos permitirá obtener un impacto en el mercado al mostrar que tenemos ventaja diferencial¹ comparado con la competencia, así captaremos más clientes lo que nos moverá al “II Cuadrante” llamado estrella.

2.3.6 MATRIZ DE IMPLICACIÓN

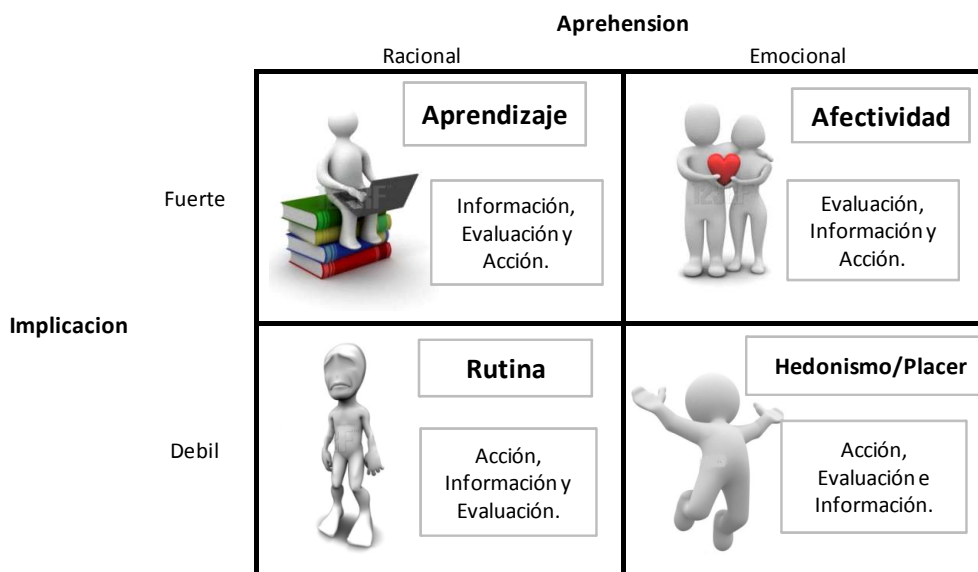


Grafico 2.14
MATRIZ DE IMPLICACIÓN.
Elaborado por Iso Autores.

Según los estudios obtenidos mediante la observación del mercado nos podemos dar cuenta que el centro de desarrollo para niños con SD se encuentra en el cuadrante II llamado aprendizaje (información, evaluación y acción) en el que el cliente necesita probar el servicio ya que es un intangible (no puede tocarlo). Con referencia a lo que hemos expuesto una de las estrategias para no perder a los clientes que por curiosidad acuden al centro

¹ Monografías.com – 2008/08/26. “La matriz del Boston Consulting Group o de crecimiento y participación (caso Bolivia)”

para niños y niñas con SD es aparte de no bajar la calidad de educación es al largo plazo aumentar los servicios prestados con el objetivo de mejorar el estado de vida física, psicológica y laboral de nuestros clientes directos.

2.3.7 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

2.3.7.1 MACRO SEGMENTACIÓN.-

Hemos definido como macro segmentación de mercado la ciudad donde ofreceremos nuestro servicio, pues nos estamos basando en un análisis de segmentación geográfica y por necesidad de servicio, además según la necesidad la macro segmentación está dirigida también a las familias con niños que padecen de SD que necesiten desarrollar las habilidades de sus niños.

2.3.7.2 MICRO SEGMENTACIÓN.-

En este caso adoptaremos la segmentación socioeconómica ya que el objetivo es captar este nicho que ha sido netamente desatendido debido a que según investigaciones nos hemos dado cuenta que las instituciones de mayor difusión dan prioridad a las familias de estratos inferiores.

Este estudio mas particularizado apunta a detectar características referidas fundamentalmente a los consumidores, lo mismo que las cualidades preceptuales que permiten diferenciar los productos en el concepto de los usuarios potenciales. El objetivo de la micro-segmentación es destacar estos aspectos e investigar cuántos y cuáles de ellos son comunes a la mayor cantidad posible de usuarios, a fin de contar con un grupo que constituya un

segmento razonable desde el punto de vista del interés comercial, social y económico.²

Utilizaremos una segmentación producto-beneficio ya que se refiere a los beneficios que buscan en el producto, la configuración que del mismo tienen los consumidores y la percepción de sus atributos. En este caso se refiere al beneficio de evolución física y psicológica de su hijo y su familia y los atributos de comodidad y calidad que ofrecemos.

²“micro-segmentación” www.scribd.com; 10/14/2008.

2.3.8 FUERZAS DE PORTER:

El modelo de las 5 fuerzas del *PORTER* se basa en un modelo competitivo que influye en la estrategia competitiva de las empresas.

A continuación detallamos el modelo:



Grafico 2.15
5 FUERZAS DE PORTER
Elaborado por los Autores.

Competidores potenciales.

- Una de las barreras de ingreso al mercado más importante es la nueva vinculación de los niños y niñas con SD al plan de inclusión social y laboral lo que de cierta manera quitaría participación en el mercado y lo más importante es que podría pondría a competir la empresa directamente con el gobierno nacional.
- Costo de inversión
- Adquirir los permisos legales.
- Percepción del consumidor.
- Financiamiento.

Rivalidad entre proveedores

En Guayaquil no existe una verdadera rivalidad debido a que todos buscamos un fin básicamente social.

Lo que nos representa ventaja frente a las instituciones que no ofrecen ciertos servicios especiales, es decir que al no existir mucha competencia directa es mucho más fácil entrar al mercado de centros de desarrollo para niños y niñas con SD quitando el paradigma que no existen estos centros. Nuestra única competencia con considerable Aquí alguno de los competidores indirectos y directos:

Fundaciones y centros dedicados a la atención y enseñanzas de los pequeños con algún tipo de discapacidad.

- **FASINARM (Centro Educativo)**
Cdla. Kennedy Norte Mz. 17 Sl. 3

- **ASENIR (ASOCIACIÓN ECUATORIANA PARA NIÑOS CON RETARDADO)**
Av. Miguel H. Alcívar y Alberto Borges Cdla. Kennedy Norte

- **CENTRO DE DISCAPACIDAD INTELECTUAL “JACINTA Y FRANCISCO”**
Cdla. La Alborada 3ra. Etp. Mz. S-C V-7

- **FUNDACIÓN “CARIÑO”**
Av. Roberto Gilbert Elizalde y Av. Democracia

- **FUNDACIÓN “EL CIELO PARA LOS NIÑOS DEL ECUADOR”**
Km. 1 1/2 Av. Carlos Julio Arosemena.

Proveedores (PODER DE NEGOCIACIÓN)

Los centros educativos por ser los proveedores de servicio tiene el control o poder de negociación aunque desde el punto de vista del cliente son la razón de ser de la empresa por lo que sus mayores esfuerzos por captarlos o retenerlos logran que el poder caiga en ellos.

Compradores (CLIENTES)

El poder de negociación de los clientes se basa en la facultad que tienen de elegir tal o cual institución educativa. En este caso, la facultad de elegir el centro educativo acorde con las necesidades de sus niños y niñas especiales y que no se encaminen a la competencia directa o a los sustitutos detallados a continuación.

Sustitutos

La entrada de sustitutos del centro de desarrollo para niños y Niñas con SD es una de las grandes dificultades debido a que los clientes indirectos, en este caso los padres pueden optar por inscribir a sus niños y niñas con SD en una institución que no esté especializada en atenderlos o que su servicio es muy pobre y general desde el punto de vista de calidad educativa. A continuación se detallas los posibles sustitutos:

- Guarderías para pequeños aunque no cuenten con personal especializado. (Casa hogar del amigo Jesús, ubicación km 14,5 vía Daule, Apartado 254 Guayaquil-Ecuador).
- Alguna Institución extranjera que venga a dar servicios en la ciudad de Guayaquil, por un tiempo determinado

- Profesores particulares especializados en las distintas áreas de atención a niños con SD y que pueden ser contratados de manera individual.

2.3.9 ESTRATEGIAS DE SERVICIO: MARKETING MIX: 4 P´S

Producto:

“Centro de Desarrollo HUELLAS” dirigido para niños con capacidades diferentes (Síndrome de Down).

Precio:

Precios acordes al mercado de instituciones dedicadas a la atención de niños con SD para las familias de clase media y media alta, ya que el objetivo primordial es lograr que los niños gocen de un servicio completo y complementario en las áreas de mayor dificultad para ellos. En consecuencia a los servicios innovadores que prestaremos el precio aumenta un porcentaje que no afecte la percepción de institución al alcance del bolsillo de clase media y media alta.

Plaza:

Estará ubicada en la ciudad de Guayaquil. Preferentemente en la zona norte de la ciudad, ya que, gracias a las encuestas realizadas por los autores de este proyecto nos arrojaron que la mayoría de padres o familiares de niños con SD prefieren un Centro de Desarrollo cerca de sus hogares debido a que nuestro target de manera general habita en esa zona. En contraste con esta afirmación según los estudios de costos de instalación pudimos determinar que el lugar idóneo hablando desde el punto de vista de ahorro es el centro de la ciudad.

Pero la atención estará abierta para todos los niños de diferentes lugares del país.



Dibujo 2.3
Edificio del Centro de Desarrollo Huellas.
Elaborado por Tec. Sup. Alheli Lituma.

Promoción:

Diversas promociones para motivar a los padres de familia que no abandonen los tratamientos de sus hijos mediante integración entre familias etc.

Capítulo III
3 ESTUDIO TECNICO



3.1 INVERSIÓN EN EQUIPOS:

El equipamiento destinado para el Centro de Desarrollo para niños con Síndrome de Down “Huella”, consta de:

3.1.1 Inversión en Muebles y Equipos de Oficina: se detallan los muebles y los equipos de oficinas a utilizar inicialmente para la implementación del Centro.

Muebles y Equipos de Oficina.			
Descripción.	Cant.	Costo Unit.	Costo total
General.			\$ 3.556,60
Aire Acondicionado.	4	\$ 800,00	\$ 3.200,00
Extintor de Incendios 10 Lbs.	2	\$ 28,30	\$ 56,60
Surtidor de Agua.	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Oficinas.			\$ 4.369,28
Computadoras.	4	\$ 600,00	\$ 2.400,00
Teléfono y Fax.	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Impresora Multifuncional HP.	2	\$ 90,00	\$ 180,00
UPS.	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Calculadoras.	2	\$ 7,14	\$ 14,28
Escritorios.	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Sillas de Escritorios.	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Sillas	10	\$ 25,00	\$ 250,00
Archivadores Aéreos.	3	\$ 85,00	\$ 255,00
TOTAL.			\$ 7.925,88

Tabla 3.1
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA.
Elaborado por los autores

3.1.2 INVERSION EN MATERIALES PARA CADA ÁREA

Se detallan los diferentes materiales a utilizar en las 4 áreas de trabajo, para el correcto desempeño de los niños.

Materiales por Área.

Material para estimulación temprana	Cant.	Pre. x Uni.	Pre. x Doc.	total
mesa redonda de 100 cm	2	\$110,00		\$ 220,00
silla	6	\$3,50		\$21,00
Plastilinas no toxicas	2		\$ 9,74	\$19,48
Cock Blog (legos)	1	\$23,12		\$23,12
Cera para dedos	20	\$0,50		\$10,00
Rompecabezas	5	\$1,25		\$6,25
Crayones no tóxicos	1	\$27,46		\$27,46
Resmas de papel bond T. A4	1	\$5,00		\$5,00
Materiales para Terapia de Lenguaje				
Sorbetes	1	\$1,50		\$1,50
Materiales para Terapia Físicas				
Colchonetas 3000*2000*400 mm dens. 30	1	\$300,00		\$300,00
Escaleras Plásticas	2	\$127,33		\$254,66
Pelotas Grandes	12	\$7,00		\$84,00
Pelotas Pequeñas	15	\$1,25		\$18,75
Pesas de 1 libra	10	\$3,50		\$35,00
Cuerdas	6	\$0,30		\$1,80
Materiales para Área Laboral				
Sillas	10	\$3,50		\$35,00
mesa redonda de 100 cm	2	\$110,00		\$220,00
mesa redonda de 120 cm	2	\$120,00		\$240,00
Resmas de papel bond T. A4	1	\$5,00		\$5,00
Magneto de Letras Mayúsculas	7	\$ 6,50		\$45,50
Magneto de números y signos	7	\$6,50		\$45,50
cajas de acuarelas	3	\$1,30		\$3,90
Resma de papel	2	\$5,00		\$10,00
Caja de lápices de colores	4	\$0,70		\$2,80
Bolitas Magnéticas	7		\$ 5,00	\$ 35,00
			suma	\$ 1.670,72

Tabla 3.2
MATERIALES POR ÁREA.
Elaborado por Autoras

Colchonetas:

Están sirven para estimulación del área motora, para tener más control y equilibrio sobre su propio cuerpo, ya que en esta etapa el niño con Síndrome de Down empieza al control de la cabeza boca abajo, sentarse, gatear, a voltear, etc.



Dibujo 3.1
COLCHONETAS.
Elaborado por los Autores.



Dibujo 3.2
COLCHONETA BICOLOR.
Elaborado por los Autores.

PELOTAS GRANDES: Estas se encuentra dentro del área de estimulación temprana en la cual consiste en la manipulación de grandes materiales



Dibujo 3.3
PELOTAS TERAPEUTICAS GRANDES.
Elaborado por los Autores.

COCK BLOCK: Sirven para el desarrollo intelectual del niños, puedes realizar construcciones móviles, debido a que estos tiene ruedas.

MAGNETOS DE NÚMEROS Y SIGNOS: con este tipo de juguetes el niño aprenderá a sumar y restar, así irá incrementando su desarrollo intelectual y a la vez se divertirá con las variedades de colores.



Dibujo 3.4
Magnetos de numeros y signos.
Elaborado por los Autores.

Pesas:

Se colocan en los tobillos, estas ayudan a reforzar las piernas de los niños para así tener como resultado que el niño camine antes de lo esperado.



Dibujo 3.5
PESAS
Elaborado por los Autores

MESAS:

La importancia del desarrollo de la memoria, esta sirve para ayudar a niño en la estimulación del área cognitiva, los padres pueden decirle ponlos los objetos sobre la mesa.



Dibujo 3.6
MESAS.
Elaborado por los Autores.

3.2. DETERMINACION DEL TAMAÑO LOCAL

El centro de Desarrollo “Huellas”, estará ubicado en la ciudad de Guayaquil en el sector Céntrico en las calles 1ero de Mayo y José Mascote Esquina, la superficie total del inmuebles es de 600 mts². Debido a que según investigaciones realizadas el metro cuadrado por niño en una escuela de educación normal es de 2mts², lo que nos ha llevado a la conclusión que necesitamos alrededor de 600mtr² sin contar el área referente a la administración.



Dibujo 3.67
CENTRO DE DESARROLLO HUELLAS.
Elaborado por Tec. Sup Alheli Lituma.

3.2.1 ALQUILER 8ARRENDAMIENTO)

Se va a alquilar el local en un valor de \$15000.00 el pago se va a realizar mensualmente.

3.3 PROCESO CUALITATIVO DEL MODELO DE ENSEÑANZA

El Centro de Desarrollo para niño con Síndrome de Down, es un centro que se enfocara a las necesidades de padres de familia.

El centro de Desarrollo cuenta con los siguientes departamentos

3.3.1 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO TERAPÉUTICO

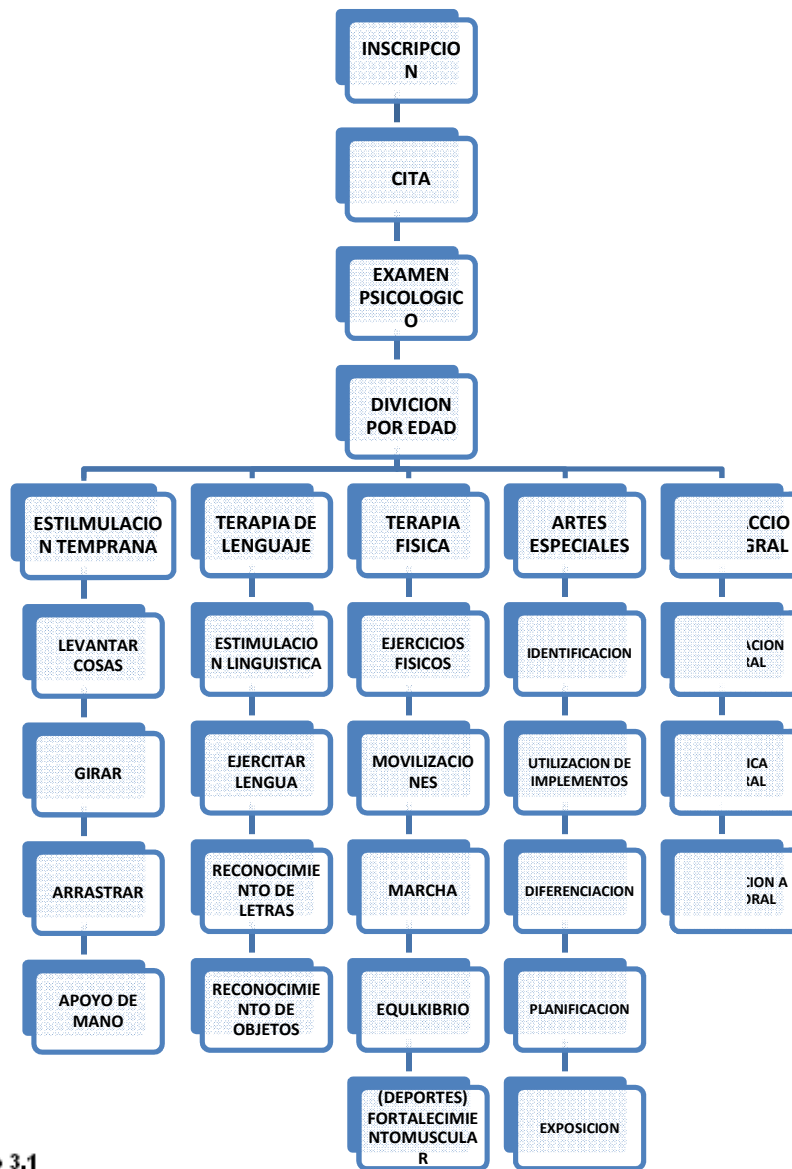


Gráfico 3.1
Diagrama de flujo del proceso terapéutico
 Elaborado por los Autores.

3.3.1.1 DEPARTAMENTO DE BIENESTAR FAMILIAR

Psicológico

Este departamento está dedicado exclusivamente a la parte psicología de los niños tanto como de los padres o familiares, ya que, es necesario la aceptación de que el problema existe y que la ayuda es urgente.



Dibujo 3. 8
PSICOLOGOS.
Elaborado por los Autores.

Además se encargara de las evaluaciones obligatorias a los niños, el método más utilizado en el país son los test psicológicos, pensamiento lateral (y de inteligencia emocional que ayudan a medir el coeficiente intelectual o también llamado nivel cognitivo del niño o niña con SD. El objetivo es medir de forma óptima la memoria, intuición y creatividad individual del usuario directo. Para llevar a cabo este trabajo contamos el primer año con un solo psicólogo debido a que la demanda esperada no es tan alta. Sin embargo a partir del cuarto año aumentaremos un psicólogo más que complemente y facilite el trabajo de análisis de los niños q trabajaran en lo que nosotros llamamos jornadas terapéuticas.

Están divididos en 2 jornadas, la diurna que empieza desde las 8am hasta las 12pm y la vespertina que consta de 4 horas de trabajo desde las 2pm hasta las 6pm.

Enfermería:

Contaremos con el espacio físico para la implementación de una enfermería donde se atenderán emergencias mínimas como golpes, quemaduras leves, gripes, infecciones, etc.

Lo estipulado es una enfermera ya que no atenderemos emergencias graves.

3.3.1.2 ÁREA TERAPÉUTICA:

Estimulación temprana:

Esta área es una de las más importantes del centro debido a que en ella se acelera el proceso de desarrollo de los niños y niñas con SD.

Serán admitidos niños desde 0 a 6 meses ya que el objetivo de la estimulación temprana es acelerar su capacidad motriz.

Esto será llevado a cabo gracias a la contratación de Lcdo. en terapia física preferiblemente con una especialización en estimulación temprana.



Dibujo 3.9
ESTIMULACION TEMPRANA.
Elaborado por Iso Autores.

un



Dibujo 3. 10
AREA TERAPEUTICA
Elaborado por los Autores.

El tiempo de entrenamiento depende del desarrollo del niño, mientras más evolución tiene menos días de entrenamiento ya que el niño necesitaría de otro tipo de proceso. El tiempo establecido como máximo de terapias por semana es de 3 visitas estimulación temprana.

Los trabajos a realizar son:

- Virarse
- Alzar objetos
- Levantar la cabeza
- Seguir objetos
- Arrastrarse
- Entrenamiento al familiar, motor del desarrollo optimo del niño.
- Como darles de comer (introducción)
- Como levantarlos (introducción)

Terapia física:

Área básica en el desarrollo de la independencia de los niños con SD.

Se aceptaran niños y niñas desde los 6 meses hasta los 10 años según el avance motriz que se obtenga a lo largo de los años de terapia. El objetivo es ganar tono muscular mediante movilizaciones con pesas, caminatas aunque un buen ejercicio motriz es la práctica de la natación.



Dibujo 3.11
NATAción COMO DEPORTE MOTRIZ.
Elaborado por los Autores.

Este trabajo se llevara a cabo por 2 licenciados en terapia física especializado en todo lo referente a motricidad infantil.

Los trabajos a realizarse son:

- Sentarse.
- Pararse.
- Gatear.
- Enseñar a comer.
- Equilibrio en marcha.
- Subir escaleras.
- Sostener.
- Lanzar objetos.
- Recoger objetos.

Cabe recalcar que los ejercicios y terapias dependen mucho de si los niños son Hipotónicos o Hipertónicos¹. Es decir, los hipotónicos son niños con demasiada flexibilidad en sus músculos lo que ocasiona una pérdida de equilibrio, es el estado más común dentro del SD; los Hipertónicos tienen los músculos contrarturados lo que nos da a entender que su flexibilidad es casi nula, es muy raro encontrar niños con este estado de SD.



Dibujo 3.12
NIÑO HIPOTÓNICO.
Elaborado por los Autores.

Terapia lenguaje

Es la encargada del desenvolvimiento social mediante el habla o emisión de sonidos dependiendo del caso. Esta área contará con un terapeuta de lenguaje que deberá ser graduado de licenciado en la escuela de tecnología médica o afines como la pedagogía terapéutica.

¹ Entrevista con la Lcda. Cecilia Bejarano Hernández.



Dibujo 3.13
TERAPIA DE LENGUAJE
Elaborado por los Autores.

Trabajos a realizarse:

- Hacer gárgaras.
- Muecas (feliz, triste, etc.).
- Absorber.
- Movilidad de la lengua.
- Reconocimiento de colores.
- Formar palabras.
- Deberes para la casa.

Esta terapia se llevara a cabo durante 3 veces a la semana dependiendo de la gravedad de dificultad y la facilidad para aprender.

3.3.1.3 FORMACIÓN INTEGRAL

Este departamento es una prueba piloto de lo que en el futuro podría proporcionar trabajo seguro a los jóvenes con SD.



Dibujo 3.14
JOVEN CON SD CAPACITÁNDOSE
Elaborado por los Autores.

En este caso nos encargaremos de dar charlas a los niños idóneos con menos dificultades que tengan deseos de superación económica con el simple objetivo de ayudarles a enfrentar el mercado laboral que cada vez da más apertura a los discapacitados para ofrecerles plazas de trabajo.

Con estas charlas buscamos también enseñarles responsabilidad y actividades q ellos pueden desarrollar de manera individual y sin mucha supervisión.

3.3.1.4. Artes especiales

Esta es el área de estudios artísticos y de más. A continuación detallaremos los 3 primeros talleres a impartir por el centro de desarrollo para niños y niñas con SD.

Pintura.- 1ro mezclar colores, formas geométricas, rellenar. Desde los 10años hasta los 16 años. Duración del curso 6 meses cada taller. Necesitaremos de un profesor que tendrá a cargo 2 grupos divididos por jornadas. Jornada de 9am-10am y el de la tarde de 4pm-5pm



Dibujo 3.15
NIÑO CON SD DIBUJANDO
Elaborado por los Autores.



Dibujo 3.16
NIÑO CON SD CON INSTRUMENTO.
Elaborado por los Autores.

Música.- jóvenes de 14-15 años. Horario de 11am-12pm y otra jornada de pm5-6pm.

Danza.- jóvenes de 11-15años que aprenderán a seguir el ritmo, marcar tiempos, pasos representativos de cada ritmo, seguimiento de coreografía. Ritmos tropicales, contemporáneos afro-étnicos, etc.

CAPITULO IV
4 ESTUDIO Y EVALUACIÓN
FINANCIERA



4.1 INVERSION

4.1.1 Inversión Inicial.-

La inversión inicial, es un activo de propiedad permanente del inversionista, que se mantiene en la empresa, por lo que deberá considerarse como parte de los beneficios recuperables en el tiempo.

La inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social¹.

La inversión inicial se puede clasificar en dos conceptos claramente diferenciados, por un lado la inversión destinada a la adquisición de activos fijos y de suministros necesarios para proceder con el inicio de proporcionar el servicio.

INVERSIÓN INICIAL.	
Vehículo.	\$ 2,400.00
Muebles y Equipos de Oficina.	\$ 7,925.88
Gastos de Constitución e Instalación.	\$ 807.00
Publicidad	\$ 1,240.00
materiales de trabajo	\$ 1,670.72
Arrendamiento total local	\$ 3,000.00
Gastos Varios de Oficina	\$ 838.98
Total de Inversion.	\$ 17,882.58

Tabla 4.1

Elaborado por los Autores

¹ Valoración de proyectos de inversión. H. Peumans. Deusto 1967.

4.1.2 Inversiones en Activos Fijos.

Activos permanentes que típicamente son necesarios para llevar a cabo el giro habitual de una empresa. Están constituidos generalmente por maquinaria, equipo, edificios, terrenos, etc.²

Para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

- Ser físicamente tangible.
- Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).
- Sus beneficios deben extenderse, por lo menos, más de un año o un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor. En este sentido, el activo fijo se distingue de otros activos (útiles de escritorio, por ejemplo) que son consumidos dentro del año o ciclo operativo de la empresa.
- En otras palabras, el bien existe con la intención de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y no para ser destinado a la venta en el curso normal del negocio.

El detalle de los activos fijos destinados para la puesta en marcha del negocio se presenta en el Anexo 4.1

² www.biblioteca.co.cr/htm/glosariofinanciero.shtml

4.1.2.1 Muebles de Oficina.

Esta inversión será destina para adecuar e implementar el área administrativa, se ha agrupado los gastos totales formando un solo valor por la adquisición de estos activos.

En la siguiente tabla detallamos estos gastos iniciales y en el Anexo 4.2. Detallamos otros gastos varios de oficina.

Muebles y Equipos de Oficina.			
Descripción.	Cant.	Costo Unit.	Costo total
General.			\$ 3,556.60
Aire Acondicionado.	4	\$ 800.00	\$ 3,200.00
Extintor de Incendios 10 Lbs.	2	\$ 28.30	\$ 56.60
Surtidor de Agua.	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Oficinas.			\$ 4,369.28
Computadoras.	4	\$ 600.00	\$ 2,400.00
Teléfono y Fax.	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Impresora Multifuncional HP.	2	\$ 90.00	\$ 180.00
UPS.	2	\$ 60.00	\$ 120.00
Calculadoras.	2	\$ 7.14	\$ 14.28
Escritorios.	5	\$ 150.00	\$ 750.00
Sillas de Escritorios.	5	\$ 40.00	\$ 200.00
Sillas	10	\$ 25.00	\$ 250.00
Archivadores Aéreos.	3	\$ 85.00	\$ 255.00
TOTAL.			\$ 7,925.88

Tabla 4.2

Elaborado por los Autores

4.1.2.2. Locales y Terrenos.

El terreno es un costo asociado para emprender el negocio, es necesario para el desarrollo de la actividad y en este caso la prestación de servicios.

Debido a que el centro de Desarrollo “HUELLAS” no cuenta con un terreno propio se ha tomado la decisión de proceder alquilar un área de 600 m², siendo el arrendamiento de \$1.000 mensuales, con un mes de anticipo y el otro mes por respaldo del arrendatario. A continuación se detalla el arriendo del local donde va a funcionar el centro de Desarrollo Huellas”

BIENES INMUEBLES	
Arrendamiento (mensual)	\$ 1,500.00
Total de arrendamiento	\$ 1,500.00

Tabla 4.3

Elaborado por los Autores

4.1.2.3 Materiales a Utilizar.

Este gasto lo determinan los desembolsos correspondientes a las compras de materiales para cada área.

- **Área de estimulación temprana.**
- **Área de Lenguaje.**
- **Área de Terapias Física.**
- **Área Laboral.**



Dibujo 4.1
MATERIALES A UTILIZAR.
Elaborado por los Autores.

En el Área de Lenguaje se necesita ayuda constante del padre o familiar para los diferentes ejercicios que se realizan.

A continuación se detallan los materiales a utilizarse para la prestación del servicio en sus diferentes áreas.

Materiales por Area.

Material para estimulación temprana	Cant.	Pre. x Uni.	Pre. x Doc.	total
mesa redonda de 100 cm	2	\$ 110.00		\$ 220.00
silla	6	\$ 3.50		\$ 21.00
Plastilinas no toxicas	2		\$ 9.74	\$ 19.48
Cock Blog (legos)	1	\$ 23.12		\$ 23.12
Cera para dedos	20	\$ 0.50		\$ 10.00
Rompecabezas	5	\$ 1.25		\$ 6.25
Crayones no toxicos	1	\$ 27.46		\$ 27.46
Resmas de papel bond T. A4	1	\$ 5.00		\$ 5.00
Materiales para Terapia de Lenguaje				
Sorbetes	1	\$ 1.50		\$ 1.50
Materiales para Terapia Fisicas				
Colchonetas 3000*2000*400 mm dens. 30	1	\$ 300.00		\$ 300.00
Escaleras Plasticas	2	\$ 127.33		\$ 254.66
Pelotas Grandes	12	\$ 7.00		\$ 84.00
Pelotas Pequeñas	15	\$ 1.25		\$ 18.75
Pesas de 1 libra	10	\$ 3.50		\$ 35.00
Cuerdas	6	\$ 0.30		\$ 1.80
Materiales para Area Laboral				
sillas	10	\$ 3.50		\$ 35.00
mesa redonda de 100 cm	2	\$ 110.00		\$ 220.00
mesa redonda de 120 cm	2	\$ 120.00		\$ 240.00
Resmas de papel bond T. A4	1	\$ 5.00		\$ 5.00
Magneto de Letras Mayusculas	7	\$ 6.50		\$ 45.50
Magneto de numeros y signos	7	\$ 6.50		\$ 45.50
cajas de acuarelas	3	\$ 1.30		\$ 3.90
Resma de papel	2	\$ 5.00		\$ 10.00
Caja de lapices de colores	4	\$ 0.70		\$ 2.80
Bolitas Magneticas	7		\$ 5.00	\$ 35.00
			suma	\$ 1,670.72

Tabla 4.4

Elaborado por los Autores

4.1.2.4 Inversión en Materiales.

Definimos este gasto como uno de los más importantes para la implementación del proyecto, siendo estos materiales los necesarios a utilizar para proceder a prestar el servicio a los niños con S.D.

Cabe recalcar que cada uno de los materiales adquiridos por área desempeña un rol importante para el desarrollo físico e intelectual del niño con discapacidad.

La adquisición inicial de estos materiales se va a realizar mediante la aportación de dinero en efectivo de los accionistas que asciende a un valor de \$10.000.

4.1.3 Inversión para la constitución de la compañía.

Los gastos de constitución o establecimiento son todos aquellos en los que se incurrirán para la naturaleza legal, como son el permiso del cuerpo de bomberos, copia de R.U.C, copia de la patente año a tramitar, certificado del suelo donde se va a establecer el centro de desarrollo. En el centro de Desarrollo HUELLAS es muy importante tener la documentación en regla así lo pide el estado porque se va a trabajar con niños y requieren de un minucioso cuidado.

En este apartado se incluyen todos los gastos que sean necesarios para que el Centro de Desarrollo cuente con una buena seguridad e instalaciones.

Así poder brindar a los niños seguridad y excelente calidad del servicio.

Detalle de valores a continuación.

INVERSIÓN INICIAL EN GASTOS DE CONSTITUCIÓN.	
Instituciones.	Valor.
Copia R.U.C.	\$ 10.00
Copia de la patente del año a tramitar	\$ 80.00
Copia certificado de Uso de Suelo (todo local)	\$ 2.00
Copia Certificado de Desechos Sólidos (vigente)	\$ 15.00
Copia del impuesto predial Urbano del año en curso.	\$ 100.00
Permisos del Cuerpo de Bomberos.	\$ 30.00
Total Gastos de Constitución.	\$ 237.00
INVERSIÓN INICIAL EN GASTOS DE INSTALACIÓN.	
	Valor.
Alarma contra Robos.	\$ 400.00
Instalacion de Servicio Telefonico.	\$ 100.00
Sistema Eléctrico.	\$ 70.00
Total Gastos de Instalación.	\$ 570.00
Total.	\$ 807.00

Tabla 4.5

Elaborado por los Autores

4.1.4 Gastos por Servicios Básicos.

Detallamos los servicios básicos necesarios que deben ser contratados para la puesta en marcha del Centro de Desarrollo Huellas.

Servicios Básicos.		
Servicios.	mensual	anual
	\$ 230.00	\$ 2,760.00
Electricidad	\$ 90.00	\$ 1,080.00
Agua Potable	\$ 70.00	\$ 840.00
Teléfono.	\$ 70.00	\$ 840.00

Tabla 4.6

Elaborado por los Autores

Los servicios detallados en el Tabla 4.6 incurren en gastos importantes para la adecuación del Centro para niños con S.D.

4.1.5 Gasto Inicial en Publicidad.

Se considera importante la inversión inicial de los gastos por publicidad, porque de esa manera las personas nos llegan a conocer y seremos una alternativa nueva en el mercado y así llegar a las personas que requieran de nuestro servicio.

Gastos de Publicidad.				
Descripción.	Cant.	Valor Unitario.	Valor Total.	Tiempo de Duración.
Elaboración de una gigantografía.	1	\$ 90.00	\$ 90.00	2 Años.
Elaboración de Banners.	10	\$ 40.00	\$ 400.00	1 Año.
Elaboración de Tripticos (1000)	3	\$ 150.00	\$ 450.00	4 Meses.
Publicacion en el universo "La Revista".	4	\$ 75.00	\$ 300.00	5 años
Total.			\$ 1,240.00	

Tabla 4.7

Elaborado por los Autores

En el Anexo 4.3 se proyecta el gasto publicitario anual durante los cinco primeros años.

4.2 PATRIMONIO.

El derecho, interés o dominio que tienen los accionistas sobre los bienes empresariales constituye el PATRIMONIO³

Controla el aporte del capital de los socios, además las reservas, utilidades no distribuidas de ejercicios económicos anteriores y las utilidades y/o pérdidas del presente ejercicio.

4.2.1 Capital Social.

El "capital social" es un nuevo concepto que la teoría económica moderna define como la conjunción del llamado capital público (constituido por todos los bienes públicos) con el capital que siendo de origen privado o comunitario genera amplios beneficios en el conjunto de la población.⁴

Está constituido por el aporte de bienes o en dinero entregado por el propietario socio de la empresa, el que consta en la respectiva escritura de constitución de la misma.

Ver el detalle en el Anexo 4.4

³ www.socios.lacamara.org/portal_old/images/stories/guia%20contable.pdf

⁴ www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-capital-social-.html Por Xavier Neira Menéndez

4.3 FINANCIACIÓN INICIAL.

En esta parte se desglosan las fuentes de financiación necesarias para hacer frente a la inversión inicial requerida para la puesta en marcha de nuestro Centro de Desarrollo para niños con S.D:

- **Crédito:** Es un crédito a largo plazo (4 años) la tasa de interés es del 1.5% (mensual) realizado por la Tcnlg. Medico. Jeannette Mena Ruiz.

Este crédito se da por medio de la Srta. Natali Lituma ya que fue el vínculo principal y como garantía de pago se procedió a firmar una Letra de Cambio por el monto del préstamo otorgado.

La Sra. Jeannette Mena opto por realizar el préstamo al Centro de Desarrollo por que ve como una excelente idea que tenemos para ayudar y proporcionar el servicio tanto físico y psicológicos para los niños con S.D.

- **Proveedores:** En nuestro caso, parte de las existencias iniciales de materiales para cada área son adquiridas mediante la cartera de proveedores sin necesidad de hacer los pago al contado. El Centro cuenta con un crédito a corto plazo que va desde 1 a 3 meses.
- La empresa “Importadora El Coral” es el proveedor directo del Centro de Desarrollo, nos proporciona cojines terapéuticos, pelotas, escaleras para el área Física y materiales didácticos para el área de Lenguaje.

En el siguiente cuadro se presenta las fuentes de financiamiento mencionadas con sus respectivos montos los montos iniciales y requeridos.

FINANCIAMIENTO.				
Entidades.	Valor.	T. de Interés	Pagos.	Plazo.
Tcnlg. Medico. Janeth Mena Ruiz	\$ 20,000.00	1.50%	Mensual	4 años

Tabla 4.8

Elaborado por los Autores

4.4 PRESUPUESTOS DE INGRESOS.

Los ingresos del Centro de Desarrollo Huellas se darán mediante el pago por cada terapia que el usuario reciba, en el primer año contamos con 57 niños, además el centro cuenta con una cuota de \$10,00 que realizan los padres mensualmente por niño.

Contamos que en el primer año va a existir un incremento de niños del 8% Anexo 4.6 en el área de Estimulación Temprana.

Cabe recalcar que el servicio que se brinda en esta área depende de la edad del usuario y en los 5 años proyectados se estima un incremento del 4% anual. Observar los Anexos 4.7, 4.8,

A partir del cuarto año se va a realizar un incremento del 1.12% en el precio por cada terapia que requiere el niño con S.D. observar Anexo 4.9

- ✓ En el cuarto año se aspira obtener un incremento de niños del 6% en las siguientes áreas.
 - Terapia física.

- Terapia de Lenguaje.

Incremento de 18%.

- Estimulación Temprana.

Incremento del 10%.

- Formación laboral

En el quinto año se llegó a establecer un incremento del 22% en el área de estimulación temprana ya que esa área es la que más demanda de niños hay. Observar Anexo 4.10

El ingreso por niños, el valor a pagar por cada terapia y la cuota mensual nos ayudara con los gastos del centro de Desarrollo. Anexo 4.5 Proyección de servicio durante 5 años.

4.5 PRESUPUESTOS DE EGRESOS.

4.5.1 Gastos de Personal

Para llevar a cabo el proyecto se ha establecido un total de 13 personas, las cuales se desempeñaran en los diferentes puestos de trabajo, ya sean este personal administrativo, psicólogas, Licenciadas Terapeutas.

Evaluaremos este gasto durante los cinco años basándonos en los siguientes supuestos:

- En el 4º. año se aumentara una psicologa por que se da un incremento de niños que tienen S.D. y requieren de nuestro servicio.

- En el 4º y 5º año se requiere incorporar al centro de Desarrollo una Profesora adicional para el departamento de Artes Especiales.
- En el 4º y 5º año se realiza la contratación de una Profesional especializada en el Dpto. de Recursos Humanos para que brinde talleres a los niños con S.D.

TABLA SUELDO Y SALARIOS			
Personal	Año 1.		
Director General.	1	\$ 450.00	\$ 5,400
Contador.	1	\$ 300.00	\$ 3,600
Asistente Administrativo.	1	\$ 270.00	\$ 3,240
Psicologa	1	\$ 310.00	\$ 3,720
Supervisora General	1	\$ 400.00	\$ 4,800
Licenciada en Terapia Física	1	\$ 250.00	\$ 3,000
Licenciada en Terapia de Lenguaje	1	\$ 250.00	\$ 3,000
Licenciado en terapia fisica Esp. Estimulación Temprana	1	\$ 250.00	\$ 3,000
Profesora Artes Especiales	1	\$ 260.00	\$ 3,120
Licenciada en Recursos Humano	1	\$ 280.00	\$ 3,360
Auxiliares de Maestras.	1	\$ 240.00	\$ 2,880
Seguridad.	1	\$ -	\$ 0
Jefe de Mantenimiento Varios.	1	\$ 250.00	\$ 3,000
Sueldos y Salarios.	13	\$ 3,510.00	\$ 42,120

Tabla 4.9

Elaborado por los Autores

A continuación detallamos el sueldo mensual y anual del personal, durante el primer año de ejecución. En el Anexo 4.11 proyectamos el sueldo por cinco años, con los respectivos beneficios de la Ley.

4.5.2 Gastos Administrativos.

En los gastos administrativos incluimos los salarios del personal que se desempeñará en esta área, los gastos anuales por permisos de funcionamiento

y otros; además aquellos materiales e implementos que se necesitan tanto en la parte administrativa como en las diferentes áreas, este es un gasto mínimo mensual en el que se debe incurrir para mantenimiento del Centro de Desarrollo Huellas. En la siguiente tabla presentamos los gastos mencionados para el Año 1. En el Anexo 4.12 se puede ver la proyección de estos gastos para los cinco años.

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Total de Gastos Administrativos	\$ 7,253.91
Gastos de Imp, Contrib y Permisos	\$ 92.00
Copia R.U.C.	\$ 10.00
Copia de la patente del año a tramitar	\$ 80.00
Copia certificado de Uso de Suelo (todo local)	\$ 2.00
Copia Certificado de Desechos Sólidos (vigente)	\$ 15.00
Copia del impuesto predial Urbano del año en curso.	\$ 100.00
Permisos del Cuerpo de Bomberos.	\$ 30.00
Otros Gastos	\$ 7,161.91
Suministros de Oficina y Ventas	\$ 311.76
Suministros de Limpieza y Otros	\$ 70.15
Servicios Básicos	\$ 2,760.00
Sistema de Alarma de Seguro.	\$ 420.00
Gastos de Combustible	\$ 3,600.00

Tabla 4.10

Elaborado por los Autores

No se consideran los sueldos pues ya fueron tomados en cuenta en gastos personales, pero teóricamente forman parte de este ítem.

4.5.3 Gastos de Servicio y Publicidad.

En este ítem incluimos los salarios del personal que brinda el servicio además la publicidad en el primer año, son parte importante en el desarrollo del proyecto, en el cual no se tomara en cuenta el gasto por Gigantografía, ya que

este solo se reconoce cada dos años en los cuales se renueva. En el Anexo 4.13 se pueden encontrar detalles anuales de los gastos de ventas para los cinco años

Publicidad	\$ 1,240.00	\$ 1,364.00
Prensa Escrita	\$ 300.00	\$ 330.00
Impulsaciones	\$ 490.00	\$ 539.00
Tripticos	\$ 450.00	\$ 495.00

Tabla 4.11

Elaborado por los Autores

Los gastos en prensa escrita, serán las publicaciones en el diario El Universo “La Revista” el mismo que circula a nivel nacional y de esta manera se puede dar a conocer con más rapidez el Centro de Desarrollo.

Las Impulsaciones serán todos los gastos en gigantografía y banners, estos últimos aumentaran cada año en un 10% y la gigantografía será reemplazada en el 3er. Año.

Tabla de Amortización				
Meses	Cuota	Capital	Interese	Saldo
0	-	-	-	\$ 20,000.00
1	\$ 587.50	\$ 287.50	\$ 300.00	\$ 19,712.50
2	\$ 587.50	\$ 291.81	\$ 295.69	\$ 19,420.69
3	\$ 587.50	\$ 296.19	\$ 291.31	\$ 19,124.50
4	\$ 587.50	\$ 300.63	\$ 286.87	\$ 18,823.87
5	\$ 587.50	\$ 305.14	\$ 282.36	\$ 18,518.72
6	\$ 587.50	\$ 309.72	\$ 277.78	\$ 18,209.00
7	\$ 587.50	\$ 314.36	\$ 273.14	\$ 17,894.64
8	\$ 587.50	\$ 319.08	\$ 268.42	\$ 17,575.56
9	\$ 587.50	\$ 323.87	\$ 263.63	\$ 17,251.69
10	\$ 587.50	\$ 328.72	\$ 258.78	\$ 16,922.97
11	\$ 587.50	\$ 333.66	\$ 253.84	\$ 16,589.31
12	\$ 587.50	\$ 338.66	\$ 248.84	\$ 16,250.65
13	\$ 587.50	\$ 343.74	\$ 243.76	\$ 15,906.91
14	\$ 587.50	\$ 348.90	\$ 238.60	\$ 15,558.02
15	\$ 587.50	\$ 354.13	\$ 233.37	\$ 15,203.89
16	\$ 587.50	\$ 359.44	\$ 228.06	\$ 14,844.44
17	\$ 587.50	\$ 364.83	\$ 222.67	\$ 14,479.61
18	\$ 587.50	\$ 370.31	\$ 217.19	\$ 14,109.30
19	\$ 587.50	\$ 375.86	\$ 211.64	\$ 13,733.44
20	\$ 587.50	\$ 381.50	\$ 206.00	\$ 13,351.95
21	\$ 587.50	\$ 387.22	\$ 200.28	\$ 12,964.73
22	\$ 587.50	\$ 393.03	\$ 194.47	\$ 12,571.70
23	\$ 587.50	\$ 398.92	\$ 188.58	\$ 12,172.77
24	\$ 587.50	\$ 404.91	\$ 182.59	\$ 11,767.86
25	\$ 587.50	\$ 410.98	\$ 176.52	\$ 11,356.88
26	\$ 587.50	\$ 417.15	\$ 170.35	\$ 10,939.73
27	\$ 587.50	\$ 423.40	\$ 164.10	\$ 10,516.33
28	\$ 587.50	\$ 429.76	\$ 157.74	\$ 10,086.58
29	\$ 587.50	\$ 436.20	\$ 151.30	\$ 9,650.37
30	\$ 587.50	\$ 442.74	\$ 144.76	\$ 9,207.63
31	\$ 587.50	\$ 449.39	\$ 138.11	\$ 8,758.24
32	\$ 587.50	\$ 456.13	\$ 131.37	\$ 8,302.12
33	\$ 587.50	\$ 462.97	\$ 124.53	\$ 7,839.15
34	\$ 587.50	\$ 469.91	\$ 117.59	\$ 7,369.24
35	\$ 587.50	\$ 476.96	\$ 110.54	\$ 6,892.28
36	\$ 587.50	\$ 484.12	\$ 103.38	\$ 6,408.16
37	\$ 587.50	\$ 491.38	\$ 96.12	\$ 5,916.78
38	\$ 587.50	\$ 498.75	\$ 88.75	\$ 5,418.03
39	\$ 587.50	\$ 506.23	\$ 81.27	\$ 4,911.80
40	\$ 587.50	\$ 513.82	\$ 73.68	\$ 4,397.98
41	\$ 587.50	\$ 521.53	\$ 65.97	\$ 3,876.45
42	\$ 587.50	\$ 529.35	\$ 58.15	\$ 3,347.10
43	\$ 587.50	\$ 537.29	\$ 50.21	\$ 2,809.80
44	\$ 587.50	\$ 545.35	\$ 42.15	\$ 2,264.45
45	\$ 587.50	\$ 553.53	\$ 33.97	\$ 1,710.92
46	\$ 587.50	\$ 561.84	\$ 25.66	\$ 1,149.08
47	\$ 587.50	\$ 570.26	\$ 17.24	\$ 578.82
48	\$ 587.50	\$ 578.82	\$ 8.68	\$ 0.00

Tabla 4.12
Elaborado por los Autores

4.5.4 Gastos Financieros

Debido a que necesitaremos un financiamiento exterior para la adquisición de materiales varios para las diferentes áreas, se optó por adquirir un préstamo de \$20.000 con un plazo no superior de 4 años, la tasa exigida es del 1,50%; el valor de la tasa lo planteo la persona que está proporcionando el préstamo.

4.5.5 Depreciación de Activos Fijos.

La depreciación tiene como objetivo reconocer el desgaste de los activos, es decir que estos pierden valor debido a su uso en el tiempo, por lo cual hay que restar este uso al valor inicial del activo.

La depreciación para cada activo del proyecto se detalla a continuación en la siguiente tabla:

Metodo de Línea Recta.

TABLA DE DEPRECIACION DE ACTIVOS					
ACTIVOS	Inversion	Per. Dep	Dep. Anual	Dep. Acum.	Valor Libros
Equipos de Computacion	\$ 2,700.00	3	\$ 900.00	\$ 2,700.00	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 1,400.00	10	\$ 140.00	\$ 700.00	\$ 700.00
Vehículo 1	\$ 2,400.00	5	\$ 480.00	\$ 2,400.00	\$ -
Valor de Desecho	\$ 700.00				

Tabla 4.13

Elaborado por los Autores

4.6 RESULTADOS Y SITUACION FINANCIERA ESTIMADOS

4.6.1 Estado de Resultados.

En el Anexo 4.14 se encuentra un resumen de los flujos proyectados a cinco años, tiempo referencial para realizar un proyecto; en el mismo se han considerado los ingresos por terapias realizadas también se ha tomado en cuenta el ingreso que se obtiene por la cuota mensual del niño. Por parte de gastos se reflejan los de administración y ventas, depreciación total anual de los activos.

Consideramos una participación de los trabajadores del 15% y del impuesto a la renta del 25%, estos valores pudieron ser proyectados debido a la Utilidad Neta generada desde el año 1, nuestras ganancias no se muestran crecientes consecutivamente, debido que en 4^o y 5^o año se realiza un incremento del personal en diferentes aéreas debido a la demanda de niños que se presenta.

4.6.2 Flujo de Caja (Cash Flow).

Nos basamos en el Cash Flow para presentar los informes financieros que muestran los flujos de ingresos y egresos de efectivo que se han obtenido en el proyecto, siendo este un elemento importante para el estudio de nuestra idea.

Al realizar el flujo de caja, es necesario, incorporar datos adicionales relacionados principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo normal, valor residual, utilidades o pérdidas en caso de que se generen.

En el Anexo 4.15 se presenta el flujo de caja proyectado a cinco años para el Centro de Desarrollo Huellas, se puede reflejar los ingresos generados por las terapias realizadas a los niños con S.D en diferentes áreas. Además se refleja la cuota mensual proyectada a 5 años que realizan los representantes.

En los gastos operativos incluimos las obligaciones de Ley, gastos administrativos, gastos de servicio, amortizaciones generadas por los gastos iniciales de constitución e instalación, depreciaciones de activos fijos.

Reconocemos interés y capital de la deuda obtenida con la Tnlg. Medico: Jeannette Mena Ruiz préstamo otorgado de \$20000.

Pagos correspondientes por concepto de Impuesto a la Renta, cumpliendo así con la Ley Tributaria del País y consideramos las Reparticiones de Utilidades en cumplimiento con la Ley Laboral Ecuatoriana.

4.7. EVALUCACION FIANANCIERA

4.7.1 Modelo de Evaluación de Activos de Capital (CAPM).

El CAPM es un modelo alternativo para estimar la rentabilidad que deben obtener los accionistas de una empresa por invertir su de dinero en ella.

Para su evaluación necesitaremos de los siguientes factores:

Tasa de Mercado y Beta: En nuestro estudio es necesario conocer la rentabilidad que tienen los Centros que atienden a niños con Discapacidad, pero debido a que Ecuador carece de información oportuna sobre los mercados nos hemos vasado en un estudio realizado en la página:

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
Anexo 4.16

- El riesgo país para el mes de Enero del 2010, obtenida de la Súper de Bancos y Seguros es del 12.35%. Revisar el Anexo 4.17
- La Tasa Libre de Riesgo del 2.66%, nos basamos en el rendimiento de los Bonos del Tesoro de Estados Unidos

Para la estimación de este valor utilizaremos la siguiente fórmula:

$$r_k = r_f + \beta_i (r_m - r_f) + r_p$$

Donde:

- r_k : Tasa de Rendimiento Requerida.
- r_f : Rentabilidad Libre de Riesgo.
- β_i : Sensibilidad del activo respecto al Mercado.
- r_m : Rentabilidad del Mercado.
- r_p : Riesgo País de Ecuador.

$$r_k = 18.24\%$$

El detalle de esta valoración se puede observar en el Anexo 4.18

4.7.1.1 Costo de la Deuda.

El préstamo realizado a la Tnlg. Medico. Jeannette Mena será al 1.50% mensuales, con pagos mensuales, adquiriente este valor como una deuda.

4.7.2 Calculo de la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR).

Hemos definido a la TMAR como la menor cantidad de dinero que se espera obtener como rendimiento de un capital puesto a trabajar de manera de poder cubrir los compromisos de costos de capital.

Para realizar el cálculo de la TMAR nos basaremos en el enfoque de los costos ponderados de capital, cuyo objetivo es reflejar la tasa de descuento apropiada a la que deben descontarse los flujos. La TMAR incorpora la tasa de descuento de los accionistas y la tasa de interés que cobra la persona que nos está realizando el préstamo, y la tasa de impuesto corporativos, siendo esta del 25%; por lo cual se considera una estimación importante para el proyecto, pues contamos con apalancamiento, constituyéndose este como un riesgo debido al préstamo contraído. A continuación se describe la formula a utilizar para este cálculo.

$$TMAR = L(1 - T)r_d + r_k(1 - L)$$

Donde:

$TMAR$: Tasa Mínima Atractiva de Retorno.

$(1 - L)$: Capital Propio de la Empresa.

r_d : Rentabilidad del Acreedor de la Deuda.

r_k : Rentabilidad del Accionista.

- T : Tasa de Impuestos Corporativos.
- L : Porcentaje de apalancamiento de la Empresa.

Reemplazando valores establecidos para nuestro proyecto se tiene que la TMAR es 16.05%. Los detalles de este cálculo se pueden observar en el Anexo 4.19

4.7.3 Valor Actual Neto (VAN).

Valor actual neto

Definición:

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. Consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los *flujos de caja* futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.⁵

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

- V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .
- I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- n es el número de períodos considerado.

⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_netto

El tipo de interés es k . Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el coste de oportunidad.

Cuando el VAN toma un valor igual a 0, k pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto⁶

El valor Presente Neto es el valor monetario de hoy que resulta de una inversión actual y sus flujos netos a futuro, tomando en cuenta la tasa de interés pasiva del mercado como un costo de oportunidad del capital a invertir.

El criterio de evaluación de una inversión se considera aceptable si el VPN es mayor o igual a cero, es decir, que la inversión rinde un beneficio superior al considerado como mínimo atractivo.

Para la aplicación de nuestro proyecto, con la tasa de descuento ya establecida de 16.05% tenemos un VAN \$47,397 con esto podemos decir que el proyecto se aprueba, es decir la implementación de un Centro de Desarrollo para niños especiales de Familias Clase Media – Alta es una idea rentable de las cuales vamos a obtener ingresos y proporcionar un buen servicio.

⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net

4.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR).

Definición:

La tasa interna de retorno - TIR -, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.⁷

El criterio de decisión con este indicador es que será aceptable el proyecto cuya TIR sea mayor o igual a la TMAR, lo cual significaría un rendimiento por lo menos igual o superior al esperado como el mínimo aceptable por el inversionista de acuerdo con el costo de oportunidad de su capital.

- Si la TIR es mayor que la TMAR, la inversión es financieramente aceptable.
- Si la TIR es igual que la TMAR, el inversionista es indiferente delante de la inversión.
- Si la TIR es menor que la TMAR, la inversión no es aceptable financieramente.

Para nuestro análisis, el proyecto refleja una TIR de 616% la misma que al compararla con la TMAR que es del 16.05%, concluimos que el proyecto es económica y financieramente rentable.

⁷ <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

En el Anexo 4.15 se describen los valores obtenidos, tanto del VAN como de la TIR del proyecto.

4.7.5 Periodo de Recuperación de la Inversión. (PAY BACK).

Para evaluación del proyecto hemos utilizado un tercer método, conocido como el Pay Back o Periodo de recuperación de la Inversión, el cual es considerado con un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo⁸.

Es una herramienta financiera que nos permite conocer en cuanto tiempo se recupera la inversión inicial, predestinada para la puesta en marcha del proyecto, incluyendo la tasa de retorno exigida del 16.05%.

Es conveniente que la recuperación se dé en el menor tiempo posible, pues en sí el tiempo es un riesgo, y mientras este sea menor las recuperaciones serán vitales.

Para este análisis utilizamos el valor de los flujos descontados de cada año hasta que la suma dé el valor de la inversión, entonces podemos decir en ese momento que hemos recuperado nuestro dinero junto con los intereses que podíamos haber ganado en otro negocio en el mismo periodo.

En el análisis establecido para El Centro de Desarrollo Huellas, a los cinco años que hemos proyectado los flujos obtenemos recuperación de la inversión inicial en el segundo año; esto nos permite decir que el proyecto a implementar resulta rentable, y con liquidez para cubrir sus deudas u obligaciones que desee generar en el futuro. En el Anexo 4.20 detallamos este análisis.

⁸ Pymesfuturo.com

4.8. PUNTO DE EQUILIBRIO.

Por medio de este análisis, que lo hemos realizado es basándonos en las variable, precios y cantidad de niños por cada terapia.

Es la mínima cantidad de niños que se puede tener en las diferentes áreas, realizando una proyección anualmente para cubrir los gastos necesarios. Anexo 4.21

4.8.1 Análisis de Sensibilidad.

A través de este análisis, hemos descubierto la actuación de la rentabilidad frente a los diferentes escenarios que hemos establecido, a continuación los detallamos:

Escenarios Optimistas: Aumento del 8% de niños.

Escenario Pesimista: Disminución del 8% de niños.

Hemos realizado también una variación en aumento de niños del 8%, sin embargo, esta variación como debíamos esperarnos resultó igual que el escenario optimista, de la misma manera en la disminución del 8% en el precio por terapia realizada, se asemeja al escenario pesimista que hemos propuesto.

En el Anexo 4.22 Se puede observar los diferentes análisis que se ha realizado un aumento y disminución del 8% en el primer año y 12% en el

segundo, el aumento y disminución recae en cuántos niños podemos tener cada año y de valores a cancelar por terapia, se observa un declive pero igual existen ingresos para sustentar los gastos.

Llevando este análisis a su variación en la TIR y el VAN, se logra la siguiente tabla:

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.			
Escenarios.	VAN.	TIR.	TMAR.
Optimista: Aumento de 8% ingreso de niños.	\$ 75,087.86	803.94%	16.05%
Optimista: Aumento de 12% ingreso de niños.	\$ 88,933.05	896.35%	16.05%
Pesimista: Disminución de 8% ingreso de niños.	\$ 19,707.13	421.04%	16.05%
Pesimista: Disminución de 12% ingreso de niños.	\$ 5,861.95	-3%	16.05%

Tabla 4.14

Elaborado por los Autores

Esta tabla nos refleja una situación bastante positiva si existiría una disminución de niños del 8% o 12% que no ingresan al Centro de Desarrollo no refleja ninguna clase de pérdida ya que nos encontramos con un VAN y la TIR bastantes positivos.

CONCLUSIONES

Luego del estudio realizado en este trabajo sobre la posibilidad de Creación e implementación de un Centro de Desarrollo para niños con Síndrome De Down en la ciudad de Guayaquil hemos podido concluir lo siguiente:

El estudio de mercado realizado en la ciudad de Guayaquil, se ejecuto con el objetivo de conocer las necesidades y problemas que tienen los familias al momento de buscar un centro de desarrollo donde puedan adquirir un servicio integral para el desenvolvimiento físico e intelectual del niño con S.D.

Con los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, la mayoría de las personas tienen hijos o familiares con discapacidad representado por un 87.67% y 15.33% de las personas que no cuentan con algún familiar con discapacidad.

Siendo este un porcentaje elevado y los centros que existen no cubren por completo las necesidades de los niños con discapacidad.

El 56.33% representan a las personas que poseen Síndrome de Down es decir que el mercado es relativamente grande, un 8.33%, 7.67%, 6.33% y 6% se divide en diferentes Discapacidades y un 15.33% representan a las personas que no poseen discapacidad. Se puede observar que el nacimiento de niños con Síndrome de Down se presentan con frecuencia. Los centros que funcionan en la actualidad no brindan todos los servicios requeridos y en ciertos casos se da por falta de presupuesto o su metodología de enseñanza es diversa.

El 42.33% de los padres están dispuestos a inscribir a sus hijos o familiares con Síndrome de Down en un nuevo Centro de Desarrollo, el 14% nos estaría dispuesto.

Esto nos indica que si contamos con un mercado que está a la espera de recibir un servicio integral para el desarrollo del niño con S.D.

En el estudio realizado se observó que existe una minoría de niños que no están recibiendo talleres laborales en ese nicho vamos a realizar un arduo trabajo con la finalidad en un futuro establecer talleres artesanales donde ellos puedan hacer uso de su imaginación y así poder ser un aporte para su familia y la sociedad.

El objetivo fundamental del centro es proveer un servicio integral donde el niño con S.D pueda en lo posterior enfrentarse al campo laboral sin restricción alguna.

Con el análisis financiero realizado determinamos la factibilidad del proyecto, nos presenta que tanto el VAN y como la TIR son positivos, y esta última es superior a la tasa de descuento estimada, por lo que consideramos que este proyecto es aplicable.

RECOMENDACIONES.

Recomendamos llevar a cabo este proyecto, debido a su alto grado de factibilidad, reflejada en este capítulo, no obstante, para ejecutarlo debemos considerar a personas profesionales, capaces de trabajar en equipo y con ganas de brindar un excelente servicio y ayuda a la comunidad.

Este tipo de negocio de crear un Centro de Desarrollo para niños con S.D generará un buen ingreso además proporciona fuentes de empleo, se debe de incentivar al personal a trabajar con responsabilidad ya que se tiene a cargo niños que requieren de nuestro cuidado.

La estrategia principal del servicio que ofrecemos es que sea 100% garantizado para así darnos a conocer como un centro de Desarrollo efectivo y los padres nos sepan recomendar y optar como una de las principales alternativas para el desarrollo del niño con S.D

Se debe de mantener en lo posible el número de niños estimado al inicio del primer año, y en los años posteriores ir acogiendo más niños no podemos disminuir el ingreso de niños cada año porque afectaría al centro.

Para ejecutar la recomendación anterior es necesario proporcionar un servicio integro y garantizado para lograr la satisfacción del consumidor y así contar con un población fija.

BIBLIOGRAFÍA

- Vistazo – 2009/08. “VALERSE POR SI MISMO”
- Diario el mundo – 2008/09/13. “EL SÍNDROME DE DOWN 'DESAPARECE' EN ESPAÑA”
- Monografías.com – 2008/08/26. “La matriz del Boston Consulting Group o de crecimiento y participación (caso Bolivia)”
- “micro-segmentación” www.scribd.com; 10/14/2008.
- Monografías.com – 2008/08/26. “La matriz del Boston Consulting Group o de crecimiento y participación (caso Bolivia)”
- Valoración de proyectos de inversión. H. Peumans. Deusto 1967.
- www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml
- www.socios.lacamara.org/portal_old/images/stories/guia%20contable.pdf
- http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_netto
- <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

ANEXO GENERAL



Anexo 1.1 Nacidos Vivos en el Cantón Guayaquil

NACIDOS VIVOS, POR SEXO Y TIPO DE ASISTENCIA, SEGÚN REGIONES, PROVINCIAS, CANTONES Y PARROQUIAS DE RESIDENCIA HABITUAL DE LA MADRE

REGIONES, PROVINCIAS, CANTONES Y PARROQUIAS	TOTAL GENERAL			TIPO DE ASISTENCIA								
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	PROFESIONAL			NO PROFESIONAL					
				TOTAL	MÉDICO	OBSTETRIZ	ENFERMERA	TOTAL	AUX. ENFER.	COMADRONA	OTRA PERS.	
PERIFERIA	1	-	1	1	-	1	-	-	-	-	-	-
<u>CANTÓN MOCACHE</u>	479	254	225	370	346	24	-	109	-	109	-	-
MOCACHE	479	254	225	370	346	24	-	109	-	109	-	-
URBANO	418	225	193	324	304	20	-	94	-	94	-	-
PERIFERIA	61	29	32	46	42	4	-	15	-	15	-	-
<u>CANTÓN QUINSALOMA</u>	146	68	78	58	52	6	-	88	-	87	1	-
QUINSALOMA	146	68	78	58	52	6	-	88	-	87	1	-
URBANO	143	67	76	55	50	5	-	88	-	87	1	-
PERIFERIA	3	1	2	3	2	1	-	-	-	-	-	-
GUAYAS	50.751	25.841	24.910	48.961	40.804	8.148	29	1.770	14	1.662	94	-
<u>CANTÓN GUAYAQUIL</u>	33.248	16.879	16.369	32.738	27.432	5.287	19	510	8	454	48	-
GUAYAQUIL	32.617	16.581	16.036	32.200	27.027	5.155	18	417	7	364	46	-
URBANO	32.610	16.577	16.033	32.195	27.023	5.154	18	415	7	362	46	-
PERIFERIA	7	4	3	5	4	1	-	2	-	2	-	-
PARROQUIAS RURALES:	631	298	333	538	405	132	1	93	1	90	2	-
JUAN GOMEZ RENDON	43	14	29	39	32	7	-	4	-	4	-	-
MORRO	28	18	10	24	24	-	-	4	-	4	-	-
POSORJA	260	140	140	242	174	67	1	38	1	36	1	-
PUNA	70	39	31	29	24	5	-	41	-	40	1	-
TENGUEL	210	87	123	204	151	53	-	6	-	6	-	-
<u>CANTÓN ALFREDO BAQUERIZO MORENO</u>	376	199	177	362	231	129	2	14	-	14	-	-
ALFREDO BAQUERIZO MORENO	376	199	177	362	231	129	2	14	-	14	-	-
URBANO	334	181	153	321	207	112	2	13	-	13	-	-
PERIFERIA	42	18	24	41	24	17	-	1	-	1	-	-
<u>CANTÓN BALAO</u>	226	117	109	129	116	13	-	97	1	96	-	-
BALAO	226	117	109	129	116	13	-	97	1	96	-	-

Elaborado por el INEC

Anexo 1.2. Nacidos Vivos En LA Provincia Del Guayas.


NACIDOS VIVOS, POR AREAS Y SEXO, SEGUN REGIONES Y PROVINCIAS DE RESIDENCIA HABITUAL DE LA MADRE

Navegación de página

REGIONES Y PROVINCIAS	TOTAL			AREA URBANA			AREA RURAL			AREA PERIFERICA		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL REPUBLICA:	206.215	104.287	101.928	162.429	82.328	80.101	37.866	19.059	18.807	5.920	2.900	3.020
REGIÓN SIERRA:	91.730	46.090	45.640	64.890	32.635	32.255	29.078	11.588	11.490	3.762	1.867	1.895
CARCHI	2.026	982	1.044	1.556	737	819	435	228	207	35	17	18
IMBABURA	5.998	3.004	2.992	3.739	1.943	1.896	1.805	934	871	452	227	225
PICHINCHA	35.901	17.873	18.028	28.270	14.131	14.139	7.261	3.557	3.704	370	185	185
COTOPAXI	5.888	3.055	2.814	2.672	1.404	1.268	2.097	1.082	1.005	1.100	558	541
TUNGURAHUA	7.000	3.553	3.447	4.507	2.264	2.213	2.307	1.176	1.131	186	83	103
BOLÍVAR	3.015	1.524	1.491	1.983	1.012	971	786	382	404	246	130	116
CHIMBORAZO	8.474	4.283	4.191	5.052	2.870	2.782	2.810	1.408	1.408	0	5	1
CAÑAR	3.024	1.583	1.441	1.651	861	790	979	519	460	394	203	191
AZUAY	8.233	4.071	4.562	6.138	3.141	2.898	2.587	1.280	1.287	507	240	267
LOJA	6.604	3.354	3.250	4.632	2.367	2.265	1.762	887	875	210	100	110
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	4.588	2.208	2.380	4.089	1.975	2.114	243	115	128	256	118	138
REGIÓN COSTA:	102.628	52.253	50.375	90.290	46.003	44.247	11.238	5.705	5.533	1.140	545	595
ESMERALDAS	6.908	3.414	3.494	4.801	2.271	2.330	2.080	1.038	1.044	227	107	120
MANABÍ	21.787	11.120	10.847	18.233	9.318	8.917	3.235	1.850	1.585	289	154	145
LOS RÍOS	9.403	4.812	4.591	7.721	3.944	3.777	1.449	763	686	293	105	128
GUAYAS	50.751	25.841	24.910	48.888	24.765	23.874	1.828	926	902	254	120	134
SANTA ELENA	5.485	2.799	2.688	3.355	1.723	1.632	2.041	1.033	1.008	89	43	48
EL ORO	8.314	4.267	4.047	7.671	3.954	3.717	605	297	308	38	16	22
REGIÓN AMAZÓNICA :	11.478	5.754	5.724	6.951	3.517	3.434	3.482	1.735	1.747	1.045	502	543
SUCUMBÍOS	2.517	1.212	1.305	1.578	784	814	551	271	280	388	177	211
ORELLANA	2.234	1.150	1.084	1.373	694	679	738	389	349	123	67	56
NAPO	2.102	1.027	1.075	988	487	481	751	354	397	383	188	167
PASTAZA	1.295	667	628	918	480	438	325	166	159	52	21	31
MORONA SANTIAGO	1.802	852	850	1.130	562	568	702	352	350	70	38	32
ZAMORA CHINCHIPE	1.428	746	682	984	530	454	415	203	212	29	13	16
REGIÓN INSULAR :	333	171	162	331	170	161	2	1	1	-	-	-
GALÁPAGOS	333	171	162	331	170	161	2	1	1	-	-	-
EXTERIOR :	7	3	4	7	3	4	-	-	-	-	-	-
ZONAS NO DELIMITADAS:	39	16	23	-	-	-	39	16	23	-	-	-

Elaborado por INEC

Anexo 2.2 Formulario De Registro De Patente

		MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL DIRECCION FINANCIERA		ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DE LA MUNICIPALIDAD SOLICITUD No. _____	
SOLICITUD PARA REGISTRO DE PATENTE PERSONAS NATURALES		PRIMERA VEZ <input type="checkbox"/>		RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	
DATOS DEL CONTRIBUYENTE		CÉDULA DE CIUDADANÍA _____		DÍA _____ MES _____ AÑO _____	
APELLIDOS		NOMBRES			
PATERNO _____	MATERNO _____	1ER. NOMBRE _____	2 DO. NOMBRE _____	R.U.C. _____	
DATOS DEL SOLICITANTE		TELEFONO (S) _____		FAX _____	
DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO _____		ESTÁ OBLIGADO LEGALMENTE A LLEVAR CONTABILIDAD SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		CASILLA _____	
FECHA DE INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA EN GUAYAQUIL MES _____ DÍA _____ AÑO _____		CAPITAL PROPIO (ACTUALIZADO) \$/ _____			
CLASIFICACIÓN DOMICILIARIA PARA PERSONAS QUE EJERCEN ACTIVIDADES COMERCIALES, INDUSTRIALES O FINANCIERAS EN EL CANTÓN GUAYAQUIL					
CLASE A. DOMICILIO LEGAL EN EL CANTÓN SIN INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN		<input type="checkbox"/>			
CLASE B. DOMICILIO LEGAL EN EL CANTÓN CON UNA O MÁS INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN		No. _____ <input type="checkbox"/>			
CLASE C. NO DOMICILIADAS LEGALMENTE EN EL CANTÓN Y CON UNA O MÁS INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN		No. _____ <input type="checkbox"/>			
ACTIVIDAD			PARA EL CASO DE PERSONA EXONERADA		
COMERCIAL <input type="checkbox"/> INDUSTRIAL <input type="checkbox"/> OTROS <input type="checkbox"/>			No. DE RESOLUCION DE EXONERACION _____		
FINANCIERA <input type="checkbox"/> ARTESANAL <input type="checkbox"/> ESPECIFIQUE _____ ESPECIFICAR ACTIVIDAD PRINCIPAL _____			FECHA DE EMISIÓN DE RESOLUCIÓN _____		
INFORMACIÓN ESTADÍSTICA			NO USAR (USO EXCLUSIVO DE LA INSTITUCIÓN)		
ESTÁ AFILIADO A ALGUNA CÁMARA DE PRODUCCIÓN ? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			CANTIDAD DE TRABAJADORES		
AGRICULTURA <input type="checkbox"/> CONSTRUCCIÓN <input type="checkbox"/> INDUSTRIA <input type="checkbox"/>			1-20 <input type="checkbox"/> 201-501 <input type="checkbox"/>		
COMERCIO <input type="checkbox"/> PEQUEÑA INDUSTRIA <input type="checkbox"/> ARTESANÍA <input type="checkbox"/>			21-50 <input type="checkbox"/> MAS DE 501 <input type="checkbox"/>		
51-200 <input type="checkbox"/>			51-200 <input type="checkbox"/>		
DECLARAMOS DE MANERA LIBRE, VOLUNTARIA Y BAJO JURAMENTO, QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA SE SUJETA Estrictamente a LA VERDAD, DEJANDO CONSTANCIA QUE NOS SOMETEMOS A LAS SANCIONES PENALES Y TRIBUTARIAS, PARA EL CASO DE INCURRIR EN FALSEDADES			LIQUIDADO POR _____		
SOLICITANTE / REPRESENTANTE LEGAL _____			RELIQUIDADO POR _____		
OBSERVACIÓN.- ESTE FORMULARIO SE UTILIZARÁ EN LOS SIGUIENTES CASOS. 1.- PARA LAS PERSONAS NATURALES NO OBLIGADA POR LEY A LLEVAR CONTABILIDAD. 2.- CUANDO EL PAGO DE LA PATENTE MUNICIPAL SE REALICE POR PRIMERA VEZ. 3.- CUANDO SE HA EFECTUADO EL PAGO DEL IMPUESTO DEL 1.5 POR MIL (EN ESTA MUNICIPALIDAD O EN EL LUGAR DE DOMICILIO PRINCIPAL). PREVIO REGISTRO DE LA PATENTE MUNICIPAL CORRESPONDIENTE.					
LA PATENTE MUNICIPAL NO AUTORIZA EL FUNCIONAMIENTO DE LOCAL ALGUNO, POR LO TANTO, TRAMITE LA TASA DE HABILITACIÓN					
(F.2005.07.003)					

Elaborado por la municipalidad de Guayaquil

Anexo 2.3. Diseño de Encuesta

CENTRO EDUCATIVO "HUELLAS"

1.- ¿Tiene usted un hijo o familiar con capacidad diferente?

SI

NO

Nota: en caso de que su respuesta sea "NO", de por terminada la encuesta.

2.- ¿Qué capacidad diferente posee su hijo o familiar?

Parálisis cerebral

Problemas auditivos, ceguera.

Síndrome de Down

Otros

RM (retardo mental)

Nota: en caso de elegir "SINDROME DE DOWN" continúe con la encuesta.

3.- ¿Qué tipo de síndrome de Down posee el niño?

Trisomía Libre/Simple

Translocación

Mosaicismo

4.- ¿Cuál es el sexo del niño?

Femenino

Masculino

5.- ¿Qué edad tiene su hijo o familiar?

6

7-10

11-14

15 o más

6.- ¿El niño asiste a un centro de rehabilitación física?

SI

NO

¿Cuál? _____

7.- ¿El niño asiste a un centro de estimulación educativa?

SI NO

¿Cuál?

8.- ¿El niño con capacidad diferente asiste a un centro de educación regular (Escuela)?

SI NO

En caso de "NO", responda:

¿Por qué? _____

9.- ¿Le gustaría que funcione en la ciudad un centro de Desarrollo que sirva como refuerzo pedagógico en el desenvolvimiento físico e intelectual de los niños y niñas con síndrome de Down?

SI NO

10.- ¿Estaría usted dispuesto a inscribir a su hijo o familiar con síndrome de Down en el nuevo centro?

SI NO

Nota: en caso de "NO" responda y de por terminada la encuesta:

¿Por qué? _____

11.-¿ Donde le gustaría que esté ubicado el "CENTRO EDUCATIVO HUELLAS"?

Norte Sur

Centro

12.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el servicio de apoyo pedagógico, psicológico y educativo que ofrece el "CENTRO EDUCATIVO HUELLAS"?

\$25-\$35

\$36-\$45

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.1

Detalle de los Activos Fijos.

ACTIVOS FIJOS	
Arrendamiento	\$ 1,500.00
Vehículo.	\$ 2,400.00
Muebles y Equipos de Oficina.	\$ 7,925.88
Total de Activos Fijos	\$ 11,825.88

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.2

Detalle de Suministros o Gastos Varios Iniciales.

GASTOS VARIOS DE OFICINA				
Descripción.	Unidad.	Cant.	Costo Unit.	Costo Total.
General				\$ 468.20
Botiquin.	Unidad.	8	\$ 55.00	\$ 440.00
Escobas.	Unidas.	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Tachos de Basura.	Unidad.	5	\$ 4.84	\$ 24.20
Oficina.				\$ 62.68
Grapadora.	Unidad.	3	\$ 2.80	\$ 8.40
Perforadora.	Unidad.	2	\$ 1.35	\$ 2.70
Sellos.	Unidad.	2	\$ 15.00	\$ 30.00
Resma de papel.	Unidad.	2	\$ 3.89	\$ 7.78
Plumas.	Caja.	4	\$ 3.00	\$ 12.00
Grapas.	Caja.	3	\$ 0.60	\$ 1.80
Baños.				\$ 40.10
Desinfectante.	Galón.	1	\$ 5.95	\$ 5.95
Cloro.	Galón.	1	\$ 1.00	\$ 1.00
Papel Higiénicos.	Paquetes.	3	\$ 1.85	\$ 5.55
Dispensador Jabón Líquido.	Unidad.	2	\$ 13.80	\$ 27.60
Indumentarias para personal				\$ 28.00
Mandiles para las terapistas	Unidad.	4	\$ 7.00	\$ 28.00
Documentos				\$ 240.00
Elaboracion de Doc. S.R.I.			\$ 20.00	\$ 240.00
TOTAL.				\$ 838.98

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.3

Detalle de Otros Gatos de Publicidad en los 5 próximos años.

GASTOS DE SERVICIO						
Item \ Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	\$ 1,240.00	\$ 1,364.00	\$ 1,500.40	\$ 1,650.44	\$ 1,815.48	\$ 1,997.03
Prensa Escrita	\$ 300.00	\$ 330.00	\$ 363.00	\$ 399.30	\$ 439.23	\$ 483.15
Impulsaciones	\$ 490.00	\$ 539.00	\$ 592.90	\$ 652.19	\$ 717.41	\$ 789.15
Tripticos	\$ 450.00	\$ 495.00	\$ 544.50	\$ 598.95	\$ 658.85	\$ 724.73

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.4

Detalle de Capital Social.

CAPITAL SOCIAL	
Arrendamiento	\$ 1,500.00
Aportación en Dinero	\$ 10,000.00
Total de Capital Propio.	\$ 11,500.00

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.5

Proyección del servicio para 5 años.

INGRESOS PROYECTADOS POR AREAS DE SERVICIO BRINDADO					
Item \ Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Areas					
Terapias Fisicas	\$ 16,128.00	\$ 16,128.00	\$ 16,128.00	\$ 19,232.64	\$ 19,232.64
Terapias de Lenguaje	\$ 23,040.00	\$ 23,040.00	\$ 23,040.00	\$ 27,475.20	\$ 27,475.20
Estimulación Temprana	\$ 81,285.12	\$ 26,011.24	\$ 26,475.72	\$ 35,146.52	\$ 42,878.76
Talleres laborales	\$ 11,664.00	\$ 11,664.00	\$ 11,664.00	\$ 13,737.60	\$ 13,737.60
Cuota	\$ 6,840.00	\$ 7,192.13	\$ 7,228.42	\$ 7,910.33	\$ 7,910.33
suma de cada año	\$ 138,957.12	\$ 84,035.37	\$ 84,536.14	\$ 103,502.30	\$ 111,234.53

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.6

Incremento de niños en el área de Estimulación Temprana.

En el primer año.

Incremento de Estimulación Temprana		8%		valor por terapia	semanal	Mensual	Valor a cancelar	Incremento 5%	total
días de terapia	Areas	# de niños al iniciar							
3	Terapias Físicas	14	\$	8.00	\$ 24.00	\$ 96.00	\$ 1,344.00		
3	Terapias de Lenguaje	20	\$	8.00	\$ 24.00	\$ 96.00	\$ 1,920.00		
4	Estimulación Temprana	14	\$	8.00	\$ 120.96	\$ 483.84	\$ 6,773.76	1	15.120
3	Formación Laboral	9	\$	9.00	\$ 27.00	\$ 108.00	\$ 972.00		
	Cuota mensual	57	\$	10.00		\$ 570.00	\$ 570.00		
							\$ 11,579.76		

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.7

Incremento de niños en el área de Estimulación Temprana.

En el segundo año.

Incremento de Estimulación Temprana		12%									
días de terapia	Areas	# de niños al iniciar	incremento	total de crecimiento	valor por terapia	semanal	Mensual	Valor a cancelar			
3	Terapias Físicas	14		14	\$ 8.00	\$ 24.00	\$ 96.00	\$ 1,344.00			
3	Terapias de Lenguaje	20		20	\$ 8.00	\$ 24.00	\$ 96.00	\$ 1,920.00			
4	Estimulación Temprana	15	2	17	\$ 8.00	\$ 32.00	\$ 128.00	\$ 2,167.60			
3	Formacion Laboral	9		9	\$ 9.00	\$ 27.00	\$ 108.00	\$ 972.00			
	Cuota mensual	58		60	\$ 10.00		\$ 599.34	\$ 599.34			
									\$ 7,002.95		

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.8

Incremento de niños en el área de Estimulación Temprana.

En el tercer año.

Incremento de Estimulación Temprana		14%									
días de terapia	Areas	crecimiento año 2	CreCIMIENTO	total de crecimiento	valor por terapia	semanal	Mensual	Valor a cancelar			
3	Terapias Físicas	14		14	\$ 8.00	\$ 24.00	\$ 96.00	\$ 1,344.00			
3	Terapias de Lenguaje	20		20	\$ 8.00	\$ 24.00	\$ 96.00	\$ 1,920.00			
4	Estimulación Temprana	15	2	17	\$ 8.00	\$ 32.00	\$ 128.00	\$ 2,206.31			
3	Formacion Laboral	9		9	\$ 9.00	\$ 27.00	\$ 108.00	\$ 972.00			
	Cuota mensual	58		60	\$ 10.00		\$ 602.37	\$ 602.37			
				60				\$ 7,044.68			

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.9

Incremento de precio y niños en el área de Estimulación Temprana.

En el cuarto año.

Incrementos de precio por área		6.00%	6.00%	18.00%	10.00%			
días de terapia	Áreas	crecimiento año 3	crecimiento	total de crecimiento	valor por terapia	semanal	Mensual	Valor a cancelar
3	Terapias Físicas	14	1	15	\$ 9.00	\$ 27.00	\$ 108.00	\$ 1,602.72
3	Terapias de Lenguaje	20	1	21	\$ 9.00	\$ 27.00	\$ 108.00	\$ 2,289.60
4	Estimulación Temprana	17	3	20	\$ 9.00	\$ 36.00	\$ 144.00	\$ 2,928.88
3	Formación Laboral	9	1	10	\$ 10.00	\$ 30.00	\$ 120.00	\$ 1,144.80
	Cuota mensual	60	6	66	\$ 10.00		\$ 659.19	\$ 659.19
								\$ 8,625.19

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.10

Incremento de niños en el área de Estimulación Temprana.

En el quinto año.

Incremento en el área de Estimulación Temprana						22%			
días de terapia	Areas	crecimiento año 4	crecimiento	total de crecimiento	valor por terapia	semanal	Mensual	Valor a cancelar	
3	Terapias Fisicas	15		15	\$ 9.00	\$ 27.00	\$ 108.00	\$ 1,602.72	
3	Terapias de Lenguaje	21		21	\$ 9.00	\$ 27.00	\$ 108.00	\$ 2,289.60	
4	Estimulación Temprana	20	4	25	\$ 9.00	\$ 36.00	\$ 144.00	\$ 3,573.23	
3	Formacion Laboral	10		10	\$ 10.00	\$ 30.00	\$ 120.00	\$ 1,144.80	
	Cuota mensual	66		66	\$ 10.00		\$ 659.19	\$ 659.19	
								\$ 9,269.54	

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.11

Proyección de sueldo y salario con sus beneficios.

Personal	Año 1.		Año 2.		Año 3.		Año 4.		Año 5.	
	1	\$	1	\$	1	\$	1	\$	1	\$
Director General.	1	\$ 450.00	1	\$ 5,400.00	1	\$ 450	1	\$ 5,400.00	1	\$ 500
Contador.	1	\$ 300.00	1	\$ 3,600.00	1	\$ 300	1	\$ 3,600.00	1	\$ 355
Asistente Administrativo.	1	\$ 270.00	1	\$ 3,240.00	1	\$ 270	1	\$ 3,240.00	1	\$ 300
Psicóloga	1	\$ 310.00	1	\$ 3,720.00	1	\$ 310	2	\$ 7,440.00	2	\$ 710
Supervisora General	1	\$ 400.00	1	\$ 4,800.00	1	\$ 400	1	\$ 4,800.00	1	\$ 450
Licenciada en Terapia Física	1	\$ 250.00	1	\$ 3,000.00	1	\$ 250	1	\$ 3,000.00	1	\$ 300
Licenciada en Terapia de Lenguaje	1	\$ 250.00	1	\$ 3,000.00	1	\$ 250	1	\$ 3,000.00	1	\$ 300
Licenciado en terapia física Esp. Estimulación Temprana	1	\$ 250.00	1	\$ 3,000.00	1	\$ 260	1	\$ 3,120.00	1	\$ 300
Profesora Artes Especiales	1	\$ 260.00	1	\$ 3,120.00	1	\$ 260	2	\$ 6,240.00	3	\$ 600
Licenciada en Recursos Humanos	1	\$ 280.00	1	\$ 3,360.00	1	\$ 280	2	\$ 6,720.00	3	\$ 633
Auxiliares de Maestras.	1	\$ 240.00	1	\$ 2,880.00	2	\$ 500	3	\$ 1,500.00	4	\$ 1,200
Seguridad.	1	\$ -	1	\$ 0.00	1	\$ 0	1	\$ 0.00	1	\$ 0
Jefe de Mantenimiento Varios.	1	\$ 250.00	1	\$ 3,000.00	1	\$ 280	2	\$ 5,600.00	2	\$ 560
Sueldos y Salarios.	13	\$ 3,510.00	13	\$ 3,520	14	\$ 3,723	19	\$ 48,036.00	22	\$ 5,348
BENEFICIOS DE LA LEY										
Aporte Personal I.E.S.S. (9.35%)		\$ 3,938		\$ 3,949.44		\$ 4,491.37		\$ 5,534.83		\$ 6,628.78
XIII Sueldo		\$ 3,510		\$ 3,520.00		\$ 4,003.00		\$ 4,933.00		\$ 5,908.00
XIV Sueldo		\$ 3,120		\$ 3,120.00		\$ 3,360.00		\$ 4,560.00		\$ 5,280.00
Total Beneficios de la Ley		\$ 10,568		\$ 10,589.44		\$ 11,854.37		\$ 16,071.88		\$ 17,816.78
Total Sueldos y Beneficios		\$ 52,688		\$ 3,520 \$ 52,829.44		\$ 3,723.00 \$ 59,890.37		\$ 4,373.00 \$ 75,267.88		\$ 5,348.00 \$ 88,712.78

Elaborado por los Autores

Anexo 4.12

Proyección del Gastos Administrativo.

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Total de Gastos Administrativos	\$ 19,493.91	\$ 19,613.36	\$ 23,882.84	\$ 24,124.15	\$ 25,992.70
Personal Administrativo	\$ 12,240.00	\$ 12,240.00	\$ 12,240.00	\$ 12,240.00	\$ 13,860.00
Director General.	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00	\$ 6,000.00
Jefe Administrativo.	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Contador.	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 4,260.00
Asistente Administrativo.	\$ 3,240.00	\$ 3,240.00	\$ 3,240.00	\$ 3,240.00	\$ 3,600.00
Seguridad.	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Gastos de Imp, Contrib y Permisos	\$ 92.00	\$ 92.00	\$ 101.20	\$ 101.20	\$ 101.20
Copia R.U.C.	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 11.00	\$ 11.00	\$ 11.00
Copia de la patente del año a tramitar	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 88.00	\$ 88.00	\$ 88.00
Copia certificado de Uso de Suelo (todo local)	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.20	\$ 2.20	\$ 2.20
Copia Certificado de Desechos Sólidos (vigente)	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 16.50	\$ 16.50	\$ 16.50
Copia del impuesto predial Urbano del año en curso.	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 110.00
Permisos del Cuerpo de Bomberos.	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 33.00	\$ 33.00	\$ 33.00
Otros Gastos	\$ 7,161.91	\$ 7,281.36	\$ 11,541.64	\$ 11,782.95	\$ 12,031.50
Suministros de Oficina y Ventas	\$ 311.76	\$ 321.11	\$ 330.75	\$ 340.67	\$ 350.89
Suministros de Limpieza y Otros	\$ 70.15	\$ 72.25	\$ 74.42	\$ 76.65	\$ 78.95
Servicios Básicos	\$ 2,760.00	\$ 2,760.00	\$ 3,036.00	\$ 3,036.00	\$ 3,036.00
Sistema de Alarma de Seguro.	\$ 420.00	\$ 420.00	\$ 462.00	\$ 462.00	\$ 462.00
Gastos de Combustible	\$ 3,600.00	\$ 3,708.00	\$ 7,638.48	\$ 7,867.63	\$ 8,103.66

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.13

Proyección de Gastos de Servicio.

GASTOS DE SERVICIO							
Item \ Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Total de Gastos de Servicio	\$ 1,240.00	\$ 28,244.00	\$ 28,500.40	\$ 34,086.44	\$ 42,051.48	\$ 54,113.03	
Personal de Servicio		\$ 26,880.00	\$ 27,000.00	\$ 32,436.00	\$ 40,236.00	\$ 52,116.00	
Psicologa		\$ 3,720.00	\$ 3,720.00	\$ 3,720.00	\$ 7,440.00	\$ 8,520.00	
Supervisora del area de Terapia Fisica		\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00	
Supervisora del area de Lenguaje		\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 5,400.00	
Supervisora del area de Estimulación Temprana		\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	
Supervisora del area de Talleres laborales		\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	
Profesora de Expresión Artística		\$ 3,120.00	\$ 3,120.00	\$ 3,120.00	\$ 3,600.00	\$ 7,200.00	
Maestras		\$ 3,360.00	\$ 3,360.00	\$ 3,996.00	\$ 3,996.00	\$ 3,996.00	
Auxiliares de Maestras.		\$ 2,880.00	\$ 3,000.00	\$ 6,000.00	\$ 9,000.00	\$ 14,400.00	
Publicidad	\$ 1,240.00	\$ 1,364.00	\$ 1,500.40	\$ 1,650.44	\$ 1,815.48	\$ 1,997.03	
Prensa Escrita	\$ 300.00	\$ 330.00	\$ 363.00	\$ 399.30	\$ 439.23	\$ 483.15	
Impulsaciones	\$ 490.00	\$ 539.00	\$ 592.90	\$ 652.19	\$ 717.41	\$ 789.15	
Tripticos	\$ 450.00	\$ 495.00	\$ 544.50	\$ 598.95	\$ 658.85	\$ 724.73	

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.14

Estado de Resultado.

ESTADO DE RESULTADOS					
Item/ Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Areas					
Terapias Fisicas	\$ 16,128.00	\$ 16,128.00	\$ 16,128.00	\$ 19,232.64	\$ 19,232.64
Terapias de Lenguaje	\$ 23,040.00	\$ 23,040.00	\$ 23,040.00	\$ 27,475.20	\$ 27,475.20
Estimulación Temprana	\$ 81,285.12	\$ 26,011.24	\$ 26,475.72	\$ 35,146.52	\$ 42,878.76
Talleres laborales	\$ 11,664.00	\$ 11,664.00	\$ 11,664.00	\$ 13,737.60	\$ 13,737.60
Subtotal de ingreso por areas	\$ 132,117.12	\$ 76,843.24	\$ 77,307.72	\$ 95,591.96	\$ 103,324.20
Cuota por niño	\$ 6,840.00	\$ 7,192.13	\$ 7,228.42	\$ 7,910.33	\$ 7,910.33
Costos por capacitacion en el 4to año				\$ 1,663.00	
Utilidad Bruta	\$ 138,957.12	\$ 84,035.37	\$ 84,536.14	\$ 101,839.30	\$ 111,234.53
Gastos Operacionales	\$ 60,034.93	\$ 60,432.00	\$ 71,552.45	\$ 83,976.32	\$ 99,651.31
Gastos Administrativos	\$ 19,493.91	\$ 19,613.36	\$ 23,882.84	\$ 24,124.15	\$ 25,992.70
Gastos por Beneficios de Ley	\$ 10,568.22	\$ 10,589.44	\$ 11,854.37	\$ 16,071.88	\$ 17,816.78
Gastos de Servicio	\$ 28,244.00	\$ 28,500.40	\$ 34,086.44	\$ 42,051.48	\$ 54,113.03
Gastos de Depreciacion	\$ 1,520	\$ 1,520	\$ 1,520	\$ 1,520	\$ 1,520
Amortizacion de Gastos.	\$ 208.80	\$ 208.80	\$ 208.80	\$ 208.80	\$ 208.80
Utilidad Antes de Interes e Impuestos	\$ 78,922	\$ 23,603	\$ 12,984	\$ 17,863	\$ 11,583
Interes	\$ 3,600	\$ 2,910	\$ 2,095	\$ 1,134	\$ 0
Utilidad antes de Impuestos	\$ 75,322	\$ 20,694	\$ 10,888	\$ 16,729	\$ 11,583
Participacion de Trabajadores 15%	\$ 11,298	\$ 3,104	\$ 1,633	\$ 2,509	\$ 1,737
Impuestos a la Renta 25%	\$ 18,831	\$ 5,173	\$ 2,722	\$ 4,182	\$ 2,896
Utilidad Neta	\$ 45,193	\$ 12,416	\$ 6,533	\$ 10,037	\$ 6,950

Elaborado por los Autores

Anexo 4.16

Beta y Rendimiento de Mercado para el Sector de Servicios Educativos.

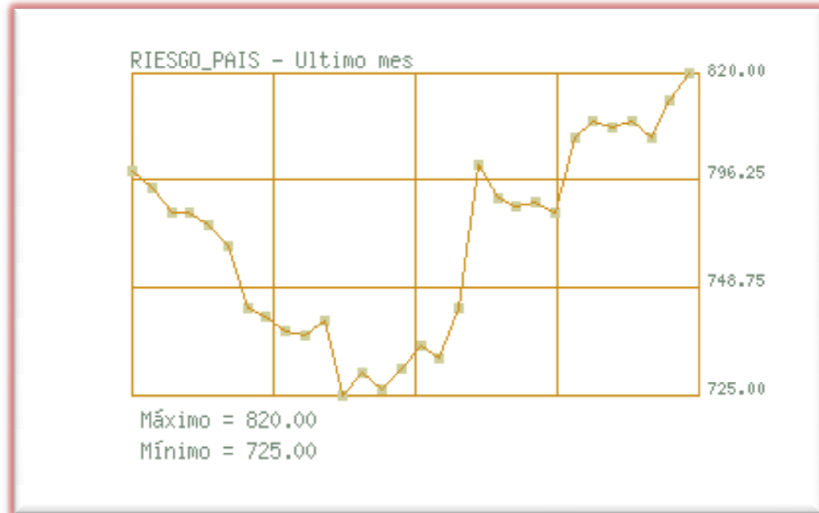
Industry name	firms	Average beta	Ratio	Tax rate	Beta	Value	corrected for cash
Advertising	36	1.6	72.76%	13.01%	0.98	11.92%	1.12
Aerospace/Defense	67	1.19	22.94%	20.05%	1	7.90%	1.09
Air Transport	44	1.06	70.74%	17.63%	0.67	11.84%	0.76
Apparel	56	1.3	23.61%	16.54%	1.09	6.95%	1.17
Auto & Truck	22	1.72	154.47%	13.25%	0.74	11.75%	0.83
Auto Parts	54	1.75	51.24%	12.09%	1.21	12.38%	1.38
Bank	481	0.75	198.22%	17.50%	0.28	10.36%	0.32
Bank (Canadian)	7	0.86	16.44%	14.94%	0.76	7.37%	0.82
Bank (Midwest)	39	0.96	110.54%	20.65%	0.51	9.63%	0.57
Beverage	41	1.04	16.92%	12.12%	0.9	3.20%	0.93
Biotechnology	121	1.1	14.78%	4.46%	0.96	14.59%	1.12
Building Materials	53	1.45	83.80%	14.56%	0.84	5.48%	0.89
Cable TV	24	1.69	85.22%	21.86%	1.02	4.02%	1.06
Canadian Energy	10	1.18	30.86%	26.99%	0.96	2.32%	0.98
Chemical (Basic)	17	1.27	20.37%	21.59%	1.1	6.74%	1.18
Chemical (Diversified)	31	1.37	19.85%	20.84%	1.19	4.73%	1.25
Chemical (Specialty)	97	1.29	29.01%	12.86%	1.03	4.17%	1.08
Coal	21	1.67	23.68%	13.15%	1.39	4.31%	1.45
Computer Software/Svc	333	1.02	5.61%	10.12%	0.97	10.34%	1.08
Computers/Peripherals	129	1.29	10.93%	8.65%	1.17	12.20%	1.33
Diversified Co.	121	1.2	138.78%	18.93%	0.57	11.12%	0.64
Drug	337	1.11	12.58%	5.62%	0.99	7.79%	1.07
E-Commerce	56	1.18	8.74%	13.50%	1.09	11.63%	1.24
Educational Services	38	0.75	7.21%	24.06%	0.71	8.58%	0.78
Electric Util. (Central)	23	0.79	102.89%	32.27%	0.47	2.31%	0.48
Wireless Networking	60	1.5	19.83%	9.92%	1.28	5.01%	1.34
Total Market	7036	1.17	49.99%	14.07%	0.82	9.49%	0.9

Fuente.

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

Anexo 4.17

Riesgo país del 2010.



Fuente:

Súper Intendencia de Bancos y Seguro.

Anexo 4.18

Cálculo detallado de por el método del CAPM

$$r_k = r_f + \beta_i(r_m - r_f) + r_p$$

r_k	18.24%
r_f	2.66%
β_i	0.71
r_m	7.21%
r_p	12.35%

Elaborado por los Autores

Anexo 4.19

Cálculo detallado de la TMAR

$$TMAR = L(1-T)r_d + r_k(1-L)$$

$TMAR$	16.05%
$(1-L)$	53.85%
T	25%
L	46.15%
r_d	18.00%
r_k	18.24%

Elaborado por los Autores

Anexo 4.20

Detalle del PAY BACK.

Periodos	Saldos de Inversion	Flujo de Caja	Rentabilidad Exigida	Recuperacion de Inversion
1	-\$ 6,212	-\$ 23,080	-\$ 3,705	-\$ 19,375
2	\$ 13,163	-\$ 6,412	-\$ 12,430	\$ 6,017
3	\$ 7,146	-\$ 2,908	-\$ 5,770	\$ 2,862
4	\$ 4,284	-\$ 9,604	-\$ 10,650	\$ 1,046
5	\$ 3,238	\$ 4,245	-\$ 4,154	\$ 8,399

Elaborado por los Autores.

Anexo 4.21

Punto de Equilibrio.

		PUNTO DE EQUILIBRIO.									
AREAS FISICA		Terapias de Lenguaje		Estimulación Temprana		Formación Laboral		Cuota mensual			
VALOR MENSUAL	\$ 96.00	VALOR MENSUAL	\$ 96.00	VALOR MENSUAL	\$ 483.84	VALOR MENSUAL	\$ 108.00	VALOR MENSUAL	\$ 10.00		
CANT. ANUAL DE NIÑOS	14	CANT. ANUAL DE NIÑOS	20	CANT. ANUAL DE NIÑOS	14	CANT. ANUAL DE NIÑOS	9	CANT. ANUAL DE NIÑOS	57		
VALOR A ANUAL	\$ 16,128.00	VALOR A ANUAL	\$ 23,040	VALOR A ANUAL	\$ 81,285	VALOR A ANUAL	\$ 11,664	VALOR A ANUAL	\$ 6,840		
CANTIDAD DE NIÑOS	14	CANTIDAD DE NIÑOS	20	CANTIDAD DE NIÑOS	14	CANTIDAD DE NIÑOS	9	CANTIDAD DE NIÑOS	57		
PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 9.00	PRECIO	\$ 10.00		

Elaborado por los Autores

Anexo 4.22

Punto de Equilibrio.

		ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD.							
		Terapias de Lenguaje		Estimulación Temprana		Formación Laboral		Cuota mensual	
ESCAMARIO OPTIMISTA: Aumento del 8% en las unidades que hemos proyectado producir.	ÁREAS FÍSICA	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 484	VALOR MENSUAL	\$ 108	VALOR MENSUAL
	CANT. ANUAL DE NIÑOS	15	CANT. ANUAL DE NIÑOS	21.6	CANT. ANUAL DE NIÑOS	15.12	CANT. ANUAL DE NIÑOS	9.72	CANT. ANUAL DE NIÑOS
	VALOR A ANUAL	\$ 17,418	VALOR A ANUAL	\$ 24,883.20	VALOR A ANUAL	\$ 87,787.93	VALOR A ANUAL	\$ 12,597.12	VALOR A ANUAL
	CANTIDAD DE NIÑOS	15	CANTIDAD DE NIÑOS	21.6	CANTIDAD DE NIÑOS	15	CANTIDAD DE NIÑOS	10	CANTIDAD DE NIÑOS
PRECIO	\$ 8	PRECIO	\$ 8	PRECIO	\$ 8	PRECIO	\$ 9	PRECIO	
									\$ 10

		ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD.							
		TERRAPIAS DE LENGUAJE		ESTIMULACION TEMPRANA		FORMACION LABORAL		CUOTA MENSUAL	
ESCAMARIO PESIMISTA: Disminución del 8% en las unidades que hemos proyectado producir.	ÁREAS FÍSICA	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 484	VALOR MENSUAL	\$ 108	VALOR MENSUAL
	CANT. ANUAL DE NIÑOS	13	CANT. ANUAL DE NIÑOS	18	CANT. ANUAL DE NIÑOS	13	CANT. ANUAL DE NIÑOS	8	CANT. ANUAL DE NIÑOS
	VALOR A ANUAL	\$ 14,838	VALOR A ANUAL	21196.8	VALOR A ANUAL	\$ 74,782	VALOR A ANUAL	\$ 10,731	VALOR A ANUAL
	CANTIDAD DE NIÑOS	13	CANTIDAD DE NIÑOS	18	CANTIDAD DE NIÑOS	13	CANTIDAD DE NIÑOS	8	CANTIDAD DE NIÑOS
PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 8	PRECIO	\$ 8	PRECIO	\$ 8	PRECIO	
									\$ 10

92%

		ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD.							
		TERRAPIAS DE LENGUAJE		ESTIMULACION TEMPRANA		FORMACION LABORAL		CUOTA MENSUAL	
ESCAMARIO OPTIMISTA: Aumento del 12% en el precio.	ÁREAS FÍSICA	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 484	VALOR MENSUAL	\$ 108	VALOR MENSUAL
	CANT. ANUAL DE NIÑOS	16	CANT. ANUAL DE NIÑOS	22	CANT. ANUAL DE NIÑOS	16	CANT. ANUAL DE NIÑOS	10	CANT. ANUAL DE NIÑOS
	VALOR A ANUAL	\$ 18,063	VALOR A ANUAL	\$ 25,805	VALOR A ANUAL	\$ 91,039	VALOR A ANUAL	\$ 13,064	VALOR A ANUAL
	CANTIDAD DE NIÑOS	16	CANTIDAD DE NIÑOS	22	CANTIDAD DE NIÑOS	16	CANTIDAD DE NIÑOS	10	CANTIDAD DE NIÑOS
PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 8	PRECIO	\$ 8	PRECIO	
									\$ 10

		ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD.							
		TERRAPIAS DE LENGUAJE		ESTIMULACION TEMPRANA		FORMACION LABORAL		CUOTA MENSUAL	
ESCAMARIO PESIMISTA: Disminución del 12% en el precio.	ÁREAS FÍSICA	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 96	VALOR MENSUAL	\$ 484	VALOR MENSUAL	\$ 108	VALOR MENSUAL
	CANT. ANUAL DE NIÑOS	12	CANT. ANUAL DE NIÑOS	18	CANT. ANUAL DE NIÑOS	12	CANT. ANUAL DE NIÑOS	8	CANT. ANUAL DE NIÑOS
	VALOR A ANUAL	\$ 14,193	VALOR A ANUAL	\$ 20,275	VALOR A ANUAL	\$ 71,531	VALOR A ANUAL	\$ 10,264	VALOR A ANUAL
	CANTIDAD DE NIÑOS	12	CANTIDAD DE NIÑOS	18	CANTIDAD DE NIÑOS	12	CANTIDAD DE NIÑOS	8	CANTIDAD DE NIÑOS
PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 8.00	PRECIO	\$ 8	PRECIO	\$ 8	PRECIO	
									\$ 10

88%

Elaborado por los Autores